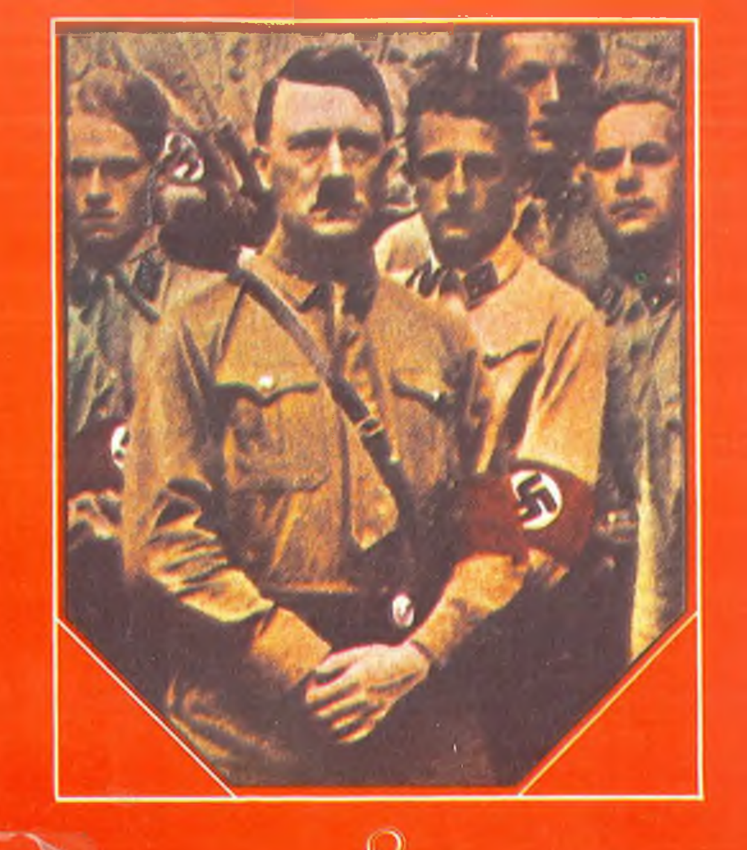


2

CHARLES BETTELHEIM

La economía alemana bajo el Nazismo

EDITORIAL FUNDAMENTOS

colección CIENCIA

LA ECONOMIA ALEMANA BAJO EL NAZISMO

VOLUMEN II

El fascismo, como concepto general, y dentro de él, el nacional socialismo, como fenómeno histórico concreto, no es, como muchos piensan, un peligro acabado, algo que haya sido ya arrojado al baúl de la Historia. La Historia nos demuestra que el fascismo no es sino la reacción del gran capital ante una crisis —económica y política—, especialmente agudo. Reacción que comporta la aparición de formas políticas dictatoriales y la consiguiente supresión de libertades políticas.
El libro de Bettelheim analiza, además del problema de las relaciones entre el capital industrial y financiero con el aparato de Estado, todo el proceso de concentración de capital, condicionado por las necesidades de una economía de guerra, y la consiguiente deterioración de la pequeña y media burguesía, así como la progresiva depauperización del proletariado, enmarcado todo ello por la creciente devaluación monetaria.
Charles Bettelheim es autor también de un importante estudio sobre *La construcción del socialismo en China*, y de varios trabajos sobre economía y planificación: *Problemas teóricos y prácticos de la planificación, La transición hacia la economía socialista, Cálculo económico y formas de propiedad*, etcétera.

EDITORIAL FUNDAMENTOS

LA ECONOMIA ALEMANA BAJO EL NAZISMO

Charles Bettelheim

TOMO II

EDITORIAL FUNDAMENTOS

Título original: *L'economie allemande sous le nazisme.*
Traducción: Ignacio Romero de Solís.

Caracas, 15. Madrid (4).
Depósito Legal: M. 31.515 - 1973.
ISBN-84-245-0047-4.
Imprime: Industrias FELMAR. Magnolias, 49. Madrid-29.
Diseño gráfico: Diego Lara.

Indice

Págs.

INTRODUCCION

En el transcurso de las páginas anteriores, hemos examinado los rasgos característicos de la estructura económica de Alemania. Para completar el conocimiento de esta estructura, es necesario poner de relieve el lugar ocupado por las empresas públicas en la vida económica. Por otra parte, no se puede comprender la dinámica de la economía alemana durante los años que siguieron a la toma del poder por los nazis si se desconocen las principales formas de intervención del Estado en la vida económica a lo largo de este período. Son estos dos aspectos del «papel» del Estado —aspectos que afectan a la vez a las cuestiones de estructura y a las cuestiones de dinámica económica—, los que vamos a examinar en esta tercera parte de nuestro estudio, dejando para la cuarta lo que afecta más directamente a la dinámica económica: la evolución de los pedidos públicos, de los gastos y de los ingresos del Estado.

TERCERA PARTE

ESTADO Y ECONOMIA

CAPITULO 1

LA INTERVENCION DEL ESTADO EN LA VIDA ECONOMICA ALEMANA

Si conviene examinar en un capítulo aparte el papel jugado por el Estado en la vida económica de Alemania, conviene igualmente precisar la significación y la importancia de esta *intervención* del Estado. En realidad y de un modo general, la mayor parte de las medidas *legislativas* constituyen intervenciones del Estado en la vida económica, puesto que delimitan las condiciones de la producción y del cambio; el Estado, especialmente estableciendo y haciendo respetar las reglas de la *propiedad privada,* sienta las bases de un cierto sistema económico. Al menos las cosas *aparecen así;* pero la realidad es exactamente la inversa, ya que la producción y las relaciones de producción que implica *se imponen* a los hombres (en la medida en que representan el resultado de un cierto grado de desarrollo de la técnica), y las relaciones jurídicas no son más que la expresión sistemática de estas relaciones de producción. La intervención del Estado, en tanto que representante y agente de una clase que domina a la sociedad por el hecho mismo de las relaciones de producción existentes, consiste en dar una *expresión jurídica* a esas relaciones de producción; en este sentido relativo la intervención consiste también en *defender* las relaciones de producción (base del poder de la clase social que el Estado representa), puesto que el desarrollo de las fuerzas productivas implica que estas últimas entren en contradicción con las relaciones de propiedad existentes. De esta forma se realiza la intervención del Estado en la vida econó-

mica por medio de la *legislación;* de ahí las revoluciones políticas y sociales que acompañan al desarrollo de las fuerzas productivas.

Sin embargo, cuando se habla de la intervención del Estado en la vida económica, no se hace en este setido amplio; no preocupan tanto las medidas *legislativas* como la intervención directa del Estado en la vida económica por medio de sus *funcionarios.* En este sentido restringido trataremos en este caso del «papel» del Estado.

Una vez precisada la significación que tiene en este capítulo la expresión «intervención del Estado», nos queda por determinar la *importancia* teórica de dicha intervención. Manifiestamente esta intervención no tiene más que una importancia *secundaria.* Lo decisivo es saber qué forma de propiedad (y por consiguiente qué *clase social*) tiene sus intereses defendidos por el Estado y por su legislación, puesto que las medidas tomadas *directamente* por el Estado, a través de sus funcionarios, no pueden tener por objeto la destrucción del orden económico que él defiende y mantiene en toda su legislación. Si el orden económico sostenido por el Estado, por su legislación general, es el orden capitalista; si la clase cuyos intereses (1) defiende es la de los capitalistas monopolistas y financieros, su intervención directa en la economía, aun procediendo por vía de estatización, no puede tener otro fin que mantener el régimen que representa (2).

Determinada ya la importancia relativamente secundaria de los fenómenos de intervención directa del Estado en la economía, nos es necesario examinar los diferentes campos en los cuales se ha manifestado la intervención del Estado sobre la economía de la Alemania nacional-socialista.

SECCIÓN I.—LAS EMPRESAS PÚBLICAS EN LA PRODUCCIÓN

La experiencia demuestra, a partir del último cuarto del siglo XIX, que los períodos de crisis son períodos de estatización en los que el Estado se convierte en sustituto de ciertos empresarios arruinados, y los períodos de reactivación económica son períodos de re-privatización en los que el Estado cede a los capitalistas empresas nuevamente rentables; el régimen

nazi no quiso apartarse de esta costumbre, aunque la reactivación económica se deba a la coyuntura de armamentos provocada por el mismo Estado. Tanto en la producción como en el crédito, las reprivatizaciones se sucedieron a un ritmo acelerado; el fenómeno tomó toda su amplitud en 1936-1937, años en los que, además, el Estado tuvo necesidad de aumentar sus ingresos financieros para equilibrar el déficit presupuestario. De esta forma los nazis reprivatizaron las acciones de las *Vereinigte-Stahlwerke*, de *Derchimag* (astilleros), de la *Hamburg-Südamerikanische A. G.* y de todas las sociedades de las que ya hemos hablado anteriormente. El total exacto de sus operaciones, ciertamente considerable, no se puede precisar por tres razones: porque el Reich no ha publicado un estado detallado y completo de sus ingresos y de sus gastos; porque las estadísticas no consideraban como empresas estatales (al menos hasta 1936) más que aquéllas en las que el Estado participa como mínimo con el 90 por 100 del capital y, en fin, porque un gran número de sus acciones, aunque pagadas por el Estado, no eran jurídicamente propiedad del Reich, sino que éste las poseía solamente a título de garantía.

Sin embargo, la tendencia a la reprivatización de las empresas *más rentables* es un hecho claro y de ningún modo refutado por los dirigentes nazis, quienes después de subir al poder no perdieron ni una sola ocasión de hacer el elogio de la «iniciativa privada». Esta tendencia quedó compensada en cierta medida por el desarrollo de las empresas públicas o semipúblicas en las ramas de la producción no rentables o que no podrían ser rentables más que en detrimento del capital monopolista.

Vamos a examinar en los dos parágrafos siguientes las estadísticas de las empresas públicas y los principales Konzern públicos.

1.—*Las empresas públicas*

Las estadísticas completas sobre las empresas del Reich y de los países (antiguos Estados) sólo se publicaron a partir de 1936. A partir de dicha fecha, esta estadística engloba las participaciones del 75 por 100 e indica, además, el capital de

esas empresas. Su número experimentó las siguientes variaciones:

1934 = 201
1935 = 207 (después de la anexión del Sarre)
1936 = 285 (la base estadística pasa del 90 al 75 por 100)
1937 = 302
1938 = 333 (con los Sudetes y Austria)
1939 = 372

Evidentemente tales cifras no tienen gran significación, en primer lugar, porque desconocen las diferentes fundaciones y liquidaciones (así de 1935 a 1936, 22 empresas fueron liquidadas y 6 fundadas); en segundo lugar, y sobre todo, porque no dan indicación alguna ni sobre el capital ni sobre la naturaleza de las empresas. He aquí, pues, una estadística relativa a la evolución del capital total de las empresas del Estado (pero es necesario recordar que, a causa del embrollo de las participaciones recíprocas. se hizo corriente la utilización del sistema de doble contabilidad).

1936 = 17.131 millones de RM
1937 = 17.236,3 millones de RM
1938 = 21.339,6 millones de RM (este aumento proviene de los 4.103,3 millones de los Ferrocarriles y Correos y Telecomunicación de Austria y los Sudetes)

He aquí ahora, para las principales ramas de la producción (incluyendo los transportes), la evolución del capital de las empresas públicas:

	Capital en millones de RM.			
	1936	1937	1938 (1)	En % del total
Transportes	15.344,9 (2)	15.456,4 (3)	19.436,6	91
Distribuciones (agua, gas, electricidad)	604,5	611,6	604,0	2,6
Minas, canteras y salinas.	303,6	299,6	359,9	1,6
Hidráulicas	79,1	79,1	78,2	0,36
Fábricas Metalúrgicas ...	71,5	75,4	88,0	0,41
S. de Participaciones	355,0	345,0	352,2	2,5

(1) Incluidas las empresas estatales, austríacas y de los Sudetes.
(2) Incluidas Correos y Telecomunicaciones (Reichspost).
(3) En este apartado se comprenden también los transportes automovilísticos, agrupados hasta ahora bajo un epígrafe especial.

Aparecen, pues, las empresas estatales representadas por un total del 93 por 100 del capital a causa de los *servicios públicos*, es decir, los Ferrocarriles, Correos y Telecomunicación y las empresas de distribución de agua, gas y electricidad. Se pone de manifiesto igualmente que, a lo largo del período cubierto por esta estadística, sólo las empresas mineras y metalúrgicas tienden un poco a desarrollarse (excepción hecha de los transportes), aunque su relativa importancia (2 por 100) siempre fue mínima.

El capital total de las empresas estatales, con exclusión de Ferrocarriles y de Correos y Telecomunicaciones, ha evolucionado como sigue (en millones de RM):

1936 = 1.940 1937 = 1.980 1948 = 2.370

Lo que supone para estas empresas un capital medio de 6 millones de RM aproximadamente. En efecto, para estas empresas, el capital medio oscila entre 90 millones (de media) para las sociedades de participaciones y 2,7 millones para la agricultura, pasando por 4,7 millones para la distribución (agua, gas y electricidad) y 5 millones para la industria. Estas cifras son mínimas en comparación con las de las grandes empresas privadas.

Cuando se trata de empresas públicas conviene, además, contraponer las cifras del capital a las de las deudas que ligan dichas empresas a sus acreedores (de los cuales los más importantes son los grandes bancos privados); ahora bien, estas cifras van subiendo en constante progresión como lo indica el cuadro siguiente:

Deudas de todas las empresas del Reich
(en millones de RM.)

1933	4.704,0
1934	5.125,9
1936	7.284,0
1938	8.539,0
1939	10.753,2

He aquí un nuevo aspecto de la «enajenación» del Estado y de sus empresas al capital privado. Esta «enajenación» aparece aun mayor cuando sólo se tiene en cuenta el capital y las deudas de las empresas con exclusión de los transportes (puesto que el Estado se hizo cargo directamente de las deudas de las empresas de transportes al término de la guerra de 1914-1918).

Haciendo esta distinción se observa que para un capital de 2.037 millones de RM, estas empresas tenían una deuda en 1938 de 4.007 millones, des decir, una deuda que ascendía al 198 por 100 de su capital.

Para terminar con las estadísticas, sólo nos queda por indicar a qué tanto por ciento ascendía la participación de las empresas públicas (incluyendo los municipios y las ciudades hanseáticas) en el capital total de las sociedades anónimas, por ramas de la producción (3).

Transporte: 47,54 por 100.
Aguas, gas, electricidad: 37,17 por 100.
Materias primas: 0,88 por 100.
Industria: 0,40 por 100.

El puesto insignificante de las empresas públicas en la producción propiamente dicha aparece así con más claridad.

Como quiera que la mayor parte de estas empresas públicas se habían agrupado en Konzern, nos queda por describir rápidamente los principales Konzerns públicos.

2.—*Los principales Konzerns públicos*

2.1.—La Viag

La Viag *(Vereinigte Industrieunternehmungen A. G.)* es esencialmente un holding que posee las acciones de un gran número de empresas públicas (si bien el capital de la Viag tiene en gran parte un doble empleo con el capital de las sociedades de las que es accionista, fenómeno que es necesario tener en cuenta al interpretar las estadísticas precedentes); está vinculada orgánicamente a la *Reichskreditgesellschaft*, que forma parte, pues, con su capital, del Konzern *Viag*.

La Viag surge a raíz de la guerra de 1914-1918 (es el origen de las participaciones en las *Deutschen Industriewerken A. G.*) y de la necesidad de agrupar las diferentes empresas estatales (especialmente las centrales eléctricas). El capital de la Viag al principio de la guerra era de 230 millones de RM (4).

La Viag funciona según los principios de la *economía privada* y especialmente intenta obtener la máxima *rentabilidad* de sus empresas (es decir, una elevada tasa de beneficios): su dividendo, que era del 6 por 100 en 1935-1936, subió después al 6,5 por 100 (en 1936-1937) y al 8 por 100 (en 1937-1938).

2.2.—Las Hermann Goering Werke

La fundación de las *Hermann Goering Werke* (minas de hierro y metalurgía) tuvo lugar en julio de 1937 en virtud de una Orden del «responsable del plan de cuatro años» de fecha 23 de julio. La empresa se fundó con un capital provisional de 5 millones de RM, capital que, en 1938, se amplía a 400 millones (265 millones de RM de acciones fundacionales adquiridas por el Reich, 130 millones de acciones preferenciales de carácter obligatorio, es decir, con un *dividendo garantizado,* colocadas en los Bancos y en los «medios económicos interesados»). De la exposición de motivos de la ley y de los comentarios oficiales que siguieron a su publicación se deduce que el Estado, procediendo a esta fundación, pretende intervenir en lugar de la iniciativa privada allí donde la industria privada, según su propio punto de vista, considera como *demasiado arriesgado* la explotación y la transformación de minerales de hierro particularmente pobres. Los comentarios subrayan al mismo tiempo que aquellos sectores, en los que la iniciativa privada está resuelta a realizar por sí misma y con rapidez suficiente las tareas previstas por el plan de cuatro años, deben *dejarse íntegramente a la industria privada.* «El hecho de que el Reich asegure, *para empezar,* la dirección de la nueva sociedad, no debe interpretarse como signo de que el Reich, por una razón o principio o por cualquier otra, desee fundar una empresa estatal», escribe el *Frankfurter Zeitung.* La participación está abierta libremente a la industria privada: en el consejo de administración se encuentran reunidos no

sólo los funcionarios del plan de cuatro años, del Ministerio de Finanzas y de la *Sociedad de Revisión* (banco estatal), sino también los reperesentantes de la economía privada.

Estas observaciones ponen de manifiesto que las Hermann Goering Werke fueron creadas para sustituir la débil iniciativa individual (en relación con las tareas del plan de cuatro años) por la iniciativa del Estado. Desde el punto de vista teórico esta medida presenta un cierto interés. En efecto, las Hermann Goering Werke se encargan de la explotación de ciertos minerales que la industria privada rechaza porque no es *suficientemente rentable* (o porque es deficitaria), ya que el coste de fabricación de los productos obtenidos con minerales de escaso contenido metálico es superior al precio del mercado. Se trata de un obstáculo frecuente en el desarrollo de ciertas ramas de la producción en una región o en un país determinado, y es signo del carácter antieconómico —momentáneamente al menos— del desarrollo de dichas ramas. En éstas, un producto dado sólo puede ser obtenido empleando un gasto de trabajo superior al exigido para la producción del mismo producto en otra región o en el extranjero.

Sin embargo, después del nacimiento del capitalismo, el Estado, actuando por vía de subvención o más corrientemente por vía de *protección aduanera*, permite el desarrollo de tales ramas de la producción y la consiguiente prosperidad de los capitalistas.

De esta forma, con ayuda de la protección aduanera, pudieron desarrollarse las producciones de petróleo y de caucho sintético. Si en este caso no sucedió lo mismo fue porque *el Estado quiso proteger el beneficio de las industrias metalúrgicas y mecánicas.* Este beneficio hubiera resultado gravemente dañado por un alza del precio y por la subida de los derechos de aduana del mineral de hierro, puesto que más de las dos terceras partes del mineral utilizado por estas industrias era de origen extranjero. En otras palabras, si el Estado creó las Hermann Goering Werke fue para *mantener los beneficios del gran capital,* sin renunciar a la explotación de los yacimientos «nacionales» (a fin de eludir al máximo las consecuencias del bloqueo, en previsión de la guerra imperialista).

Después de 1938, las Hermann Goering Werke fueron nue-

vamente ampliadas, sobre todo por el rescate de empresas metalúrgicas pertenecientes a la Viag. Así la *Borsig A. G.* (capital: 50 millones de RM) fue adquirida por el Konzern Goering en junio de 1938 por compra a la Viag (por valor del 170 por 100) de 26,56 millones de RM en acciones (valor nominal) de Borsig. Se da aquí un simple proceso de reagrupación de empresas públicas (5).

2.3.—Las sociedades del carbón

El Estado prusiano adquirió antes de 1914 una serie de minas de carbón con el fin de asegurarse ciertos ingresos presupuestarios. De esta forma, y antes de la guerra de 1914, compró primero la mayoría y posteriormente la totalidad de las acciones de la sociedad minera «Hibernia», cuya gestión se encauzó según los principios de la economía privada, mientras que otras minas dependían directamente del Ministerio de Finanzas. En 1923 la mayor parte de las minas administradas por el Ministerio fueron transferidas a una sociedad pública, la *Bergwerke A. G.* (Recklinghausen) creada al efecto con un capital de 67 millones, mientras que las otras minas y los altos hornos del Estado prusiano fueron transferidos a la *Preussische Bergwerke und Hutten A. G.* (Preussag).

Los nazis no hicieron más que continuar este lento proceso de organización. Así, en 1934 la sociedad Hibernia (capital 72 millones de RM) y la Bergweke A. G. de Recklinghausen se fusionaron en una sociedad única, la *Berwergesellschaft Hibernia* (capital 150 millones). En la misma línea se fundó la *Aktiengesellschaft für die Saargraben.*

Tales son los datos esenciales sobre las participaciones del Estado en la producción. Dichas participaciones ponen de manifiesto que, a pesar de la importancia propia de ciertos Konzern públicos, el papel del Estado en la producción industrial y en la de materias primas era totalmente insignificante; ponen de manifiesto igualmente que esta participación del Estado sólo aumentaba en realidad para las producciones *no rentables* (y con el fin de mantener altos beneficios para el capital monopolista) mientras que, por el contrario, disminuía para los sectores más prósperos (el movimiento de reprivatización es la mejor prueba).

1.—*El Reichsbank*

1.1.—El Estado y el Reichsbank

Después de la terrible crisis monetaria atravesada por Alemania en 1922-1923, crisis que terminó con la total desvalorización del marco (el 5 de noviembre de 1923 el dólar se cotizaba a 4.200 millones de marcos) se hizo necesaria la creación de una nueva unidad monetaria. Fue entonces cuando, en espera de la organización del Reichsbank, se creó una moneda provisional, el rentenmark (orden ministerial del 15 de octubre de 1923) emitido por el Rentenbank, banco completamente independiente del Estado, con un capital de 3.200 millones de rentenmarks suscritos por la industria, la banca y la agricultura. Como quiera que los créditos librados por el Rentenbank estaban rigurosamente limitados con la consiguiente asfixia del comercio y de la industria, el Reichsbank crea el 15 de marzo de 1924 una filial, el banco descuento-oro *(Golddiskontobank)*, con una capital de 10 millones de libras esterlinas, proporcionado por el Reichsbank y un consorcio de grandes bancos (6). Finalmente, la ley de 30 de agosto de 1924 reorganiza el Reichsbank.

El Reichsbank vuelve a ser, pues, instituto de emisión; estatutariamente, su independencia frente al gobierno es absoluta. El Reichsbank se constituye con un capital de 150 millones de RM; 90 millones provienen de antiguas acciones cuyo valor nominal está reducido a la mitad y el resto proviene de una emisión de nuevas acciones solamente liberables en oro y en divisas-oro. El Reichsbank tiene un privilegio de emisión durante cincuenta años. El reichsmark (la nueva unidad monetaria) es una moneda de oro, garantizada por oro o por divisas-oro y por créditos comerciales a corto plazo. La ley prevee un porcentaje mínimo de cobertura (40 por 100) y define el RM por 0,3383 gramos de oro fino (que vale un trillón de marcos-papel).

El carácter privado del Reichsbank, que trabaja con vistas al beneficio, queda afirmado por la ley; en efecto, supuestas las funciones del Banco de emisión, el Reichsbank trabaja

siempre en estrecho contacto con el Ministerio de Finanzas.

La ley de 1924 tuvo que sufrir sus primeras modificaciones en julio de 1931 a raíz de la crisis de cambios. Estas modificaciones afectan esencialmente al funcionamiento del Reichsbank con relación al extranjero. Hablaremos de ello más adelante. Después de 1931, ya lo hemos indicado, se nombró un comisario del Reich encargado de observar la actividad de los Institutos de Crédito. Este Comisario trabaja en contacto con el Reichsbank. En 1933 se produce la subida al poder de los nazis, ¿qué modificaciones van a aportar al estatuto del Reichsbank? He aquí las tres principales:

a) Desde 1933 el Reichsbank queda autorizado a comprar fondos del Estado para influir en sus cotizaciones de bolsa; es la política del *open market*, que tiene en Alemania una escasa importancia. El total de fondos del Estado en posesión del Reichsbank pasa de 259 millones a fines de 1933 a 556,8 millones en 1968.

b) La ley de 1934, de la que ya hemos hablado y que ahora recordamos sin detenernos más en ella, da al Reichsbank un puesto preponderante en la Oficina de Control instituida por esta ley.

c) Finalmente, en vísperas de la guerra, surge la necesidad de realizar una mayor sincronización entre la actividad del Reichsbank y la del Tesoro; este es el objeto de la ley de 15 de junio de 1939. En virtud de esta ley, el Reichsbank queda bajo la autoridad directa del Canciller del Reich. De ahora en adelante será el propio Canciller quien fije el total de Bonos del Tesoro que el banco puede comprar y vender, quien fije el total de adelantos que el banco puede conceder al Tesoro y quien, finalmente, se encargue de regular todas las cuestiones monetarias. El capital del banco se mantiene en 150 millones de RM.; el dividendo se fija definitivamente en el 5 por 100 (garantía de dividendo); si el beneficio permite un dividendo superior, el excedente vuelve al Estado (esta última medida se revela puramente demagógica cuando se observan las disposiciones que le siguieron). Los accionistas alemanes reciben 500 RM. de acciones nuevas a cambio de 500 RM. (valor nominal) de acciones antiguas y, además, 500 RM. de Bonos del Tesoro al 4,5 por 100, lo que debe asegurarles (con efecto re-

troactivo al 1 de abril de 1939) un *rendimiento anual* del 9,5 por 100. Los accionistas extranjeros reciben, a cambio de una acción del Reischbank (valor nominal de 100 RM.), una acción privilegiada de 200 RM., sin derecho a voto, del *Golddiskontobank* que lleva un interés del 4 por 100, consiguientemente un interés efectivo del 8 por 100 a partir del ejercicio de 1939. Además, el portador extranjero tiene derecho a una bonificación del 1,5 por 100. Tanto el dividendo como la bonificación son transferibles. Por último, el valor del kilo de oro se fija en 2.784 RM. (*por tanto, no se modifica la definición en oro de la unidad monetaria*); pero se rompe toda proporción entre la cantidad de moneda en circulación y la importancia de las reservas de oro y de divisas extranjeras, lo que no hace más que confirmar un estado de hecho.

La ley de 1939 es importante sobre todo desde el punto de vista de las relaciones del Reichsbank y del Estado. El verdadero alcance de esta ley consiste en *permitir al Estado obtener fondos del Reichsbank con más facilidad que antes.* Es la puerta abierta a la inflación porque, más allá de ciertos límites, el Reichsbank solamente puede adelantar dinero al Estado (o comprar los Bonos del Tesoro) imprimiendo billetes. Esto señala al mismo tiempo la *importancia limitada* de la reforma en la medida en que los nazis no quieren la inflación por temor a sus consecuencias económicas y sociales. En contrapartida, la ley no modifica de ningún modo las relaciones del Reichsbank con la economía; no afecta en nada al juego del redescuento.

En realidad, para valorar la influencia del Estado sobre el Reichsbank es más importante fijarse en las modificaciones económicas que en las modificaciones legaislativas. El rasgo esencial de la coyuntura alemana que siguió a la subida al poder de los nazis es, desde el punto de vista financiero y monetario, la inflación de crédito y el aumento de la liquidez de la economía. El resultado de esta coyuntura es la limitación de las operaciones de redescuento por parte de los bancos (volveremos sobre este punto) y la consiguiente limitación de las operaciones del Reichsbank con la economía, cuyos pagos se equilibran fácilmente. Para no dejar improductivo su capital, el Reichsbank se dirige naturalmente hacia el Estado que, car-

gado con enormes gastos de guerra, se ha convertido ya en el mayor prestatario. Así se opera la conjunción entre el deseo de aumentar sus ganancias por parte del Reichsbank y la necesidad de crédito por parte del Estado. El Reichsbank (y su filial el Golddiskontobank) ven crecer de la siguiente forma su cartera de Bonos y efectos no comerciales).

Cartera de efectos y Bonos (millones de RM.) en posesión del Reichsbank y del Golddiskontobank

Octubre 1932	Octubre 1936	Abril 1937	Abril 1938	Abril 1939
3.221	5.567	6.302	7.434	9.724

Así, pues, en el espacio de siete años se ha triplicado el total de efectos y bonos en posesión del Instituto de Emisión y de su filial (el ritmo de crecimiento es aun más considerable a partir de la primavera de 1939). Este crecimiento fue de tal magnitud que acarreó un aumento importante de la circulación de billetes. Volveremos sobre este punto.

En resumen, los lazos entre el Reichsbank y el Estado se estrecharon indudablemente a partir de 1933, pero sin que esto implique un cambio estructural. Se trata esencialmente de una colaboración más estrecha entre el Tesoro y el Reichsbank y también de poner a disposición del Estado una parte más importante de medios financieros forzosamente limitados (ya hemos visto por qué) del banco de emisión.

1.2.—El Reichsbank y la economía alemana

Mientras que aumenta la influencia del Estado sobre el Reichsbank, disminuye la influencia financiera del Reichsbank sobre la economía alemana en razón de la evolución de la coyuntura. Esto se manifiesta en diferentes aspectos.

a) *Desarrollo y autofinanciación.*—Con el enorme aumento de sus ingresos, los Konzerns disponen en mayor medida de medios financieros propios y recurren cada vez menos al descuento y al crédito (7). Como ha escrito Laufenburger: «La acción reguladora de emisión se vuelve problemática cuando los

grandes trusts industriales se emancipan para practicar el self-financing» (8).

b) *Disminución de las operaciones de descuento y redescuento.*—De hecho, se constata que, después de haber crecido momentáneamente, cosa que era inevitable dado el aumento de las operaciones bancarias, el total de descuentos entró en vías de regresión a causa del aumento de la liquidez. Tras haber alcanzado en 1937 los 2.658,4 millones de RM., la cartera comercial de los cinco grandes bancos alemanes (cartera que comprende también un cierto número de efectos especiales) disminuyó hasta 2.038 millones de RM. en 1939 (9). La disminución de redescuentos del Reichsbank, que tiene más importancia desde el punto de vista que aquí nos interesa, es aun más evidente. El total de obligaciones de los cinco grandes bancos berlineses y de los tres grandes bancos de provincia frente al Reichsbank a causa del redescuento, sufrió las siguientes variaciones (en millones de RM.):

A principios de 1934	1.003
A principios de 1935	739
A principios de 1936	640
A principios de 1937	783
A principios de 1939	869

Se redujo, pues, la importancia para el sistema bancario de los redescuentos en el Reichsbank, lo que condujo a disminuir las posibilidades de acción del Instituto de Emisión, acción que se manifestaba antes fundamentalmente por el juego de la tasa de descuento. Como ha dicho Laufenburger: «el enrarecimiento en algunos países de los efectos de comercio priva a la técnica de la tasa de descuento de su principal campo de acción» (10).

El cuadro anterior revela cuán débiles eran en tales condiciones las posibilidades de acción del Reichsbank sobre la actividad de los bancos (y mediante ella sobre la actividad del comercio y la industria). Hay un hecho que se repite en todas las economías capitalistas contemporáneas, y que ha fracasado, especialmente en U. S. A. y en Gran Bretaña: los intentos de influir en la vida económica por medio de los institutos de emisión.

2.—*Los establecimientos públicos de depósitos, de crédito y de aceptación*

El sistema de crédito, el sistema bancario, como ya hemos visto, está fundamentalmente en manos del capital privado. Los grandes bancos de negocios y de depósitos, estrechamente ligados al capital monopolista que dirige efectivamente la actividad económica, y de los que el Estado depende para su propio crédito, están en manos del capital privado. El Estado, que poseía parte de las acciones de algunos de estos grandes bancos, renunció incluso a esta participación. Los nazis, que aparentaban querer nacionalizar el crédito, «reprivatizaron» las acciones del Dresdner Bank, del Commerzbank, etc. Sólo quedaron como bancos públicos aquellos que tenían poca importancia para la vida económica del país. Vamos a decir algo sobre ellos en el presente apartado.

El *número* de bancos públicos es muy considerable en Alemania: sobrepasa los 300. Este hecho se explica por la *constitución política* de Alemania que ha realizado muy lentamente su *unidad nacional*. De aquí que cada estado e, incluso, cada provincia tenga sus sistema de bancos públicos: Baviera, Sajonia, Prusia, Würtemberg, etc., tiene cada una sus bancos estatales, sus bancos hipotecarios y otros más. Estos bancos tienen un campo de acción restringido tanto desde el punto de vista de las operaciones que realizan como desde el punto de vista de la extensión territorial de las mismas. Nada revela mejor la indiferencia del régimen nazi a este respecto y su sometimiento al capital financiero que el siguiente hecho: el Tercer Reich, que toma tantas medidas de unificación política, deja a estos bancos en ese estado de «dispersión» o, incluso, podría decirse, de «atomización» que les priva de la poca importancia que pudieran tener. Sin embargo, estos bancos ocupan en la economía alemana un lugar más destacado que los otros. De aquí la necesidad de dividir nuestra exposición en tres puntos:

1.—Los bancos de importancia secundaria.

2.—Los bancos de depósito y de gestión.

3.—Los bancos de garantía.

1.—Los bancos de importancia secundaria

Los bancos o institutos de crédito de importancia secundaria son los innumerables bancos públicos locales o regionales. Entre ellos hay que citar a *los bancos de cada estado,* bancos que tienen entre su atribuciones fundamentalmente los movimientos de caja de estas unidades administrativas y la gestión de la liquidez de las empresas públicas sitas en los territorios y comarcas de la región. Aceptan también depósitos de los particulares:

Las Cajas de Crédito Agrícola, que deben permitir a los cultivadores «movilizar» con más facilidad sus existencias, es decir, obtener adelantos sobre las mismas.

Los numerosos Bancos Hipotecarios, que tienen frecuentemente su origen en los bancos públicos creados con el fin de proporcionar a los cultivadores, hipotecando sus bienes, los medios de rescatar los censos feudales que les ligaban a los señores.

Las Cajas de Ahorro, creadas por todas partes y destinadas a recoger los ahorros de los campesiones y artesanos e incluso de los obreros, que los bancos propiamente dichos no son capaces de conseguir. Después de 1937, el Reich añadió a los anteriores una *Caja Postal de Ahorro* destinada a atraer aquellos ahorros que aún no habían podido obtener. Finalmente, es necesario citar las *oficinas de Compensación y Transferencias* que juegan sobre todo un papel técnico.

2.—Los bancos de depósito y de gestión

La principal, la única que extiende su actividad a escala del Reich, es la *Reichskreditgesellschaft,* banco de la Viag, de la que ya hemos hablado. Se trata de un banco sin sucursales. Por la importancia de sus negocios hay que colocarlo muy por detrás de los grandes bancos privados de sucursales; así en 1939 el total de cuentas de crédito de R. K. G. alcanzaba solamente los 559 millones de RM., mientras que el balance del Deutsche Bank señalaba en esta misma fecha los 3.237 millones, y el del Commerzbank los 1.266 millones. La R. K. G. es el único banco público que extiende así su actividad a escala del Reich, no estando, sin embargo, completamente especiali-

zado. A su lado hay que citar al *Banco del Frente del Trabajo* (Bank der Deutschen Arbeit) creado en 1935 con un capital de 20 millones de RM. (capital aumentado a 26 millones en 1936), aunque este banco fuese oficialmente un banco privado. Dicho banco, que tenía también una actividad general, era *un banco con sucursales*. El total de sus cuentas de acreedores alcanzó en 1939 los 781 millones; su principal objeto era la gestión del patrimonio del Frente del Trabajo y de las institutciones por él creadas (11). Finalmente, como banco encargado sobre todo de la gestión de las participaciones del Reich en las empresas públicas, es necesario citar a la *Deutsche Revisions und Treuhand A. G.* (Sociedad de Revisiones). Este banco trabaja paralelamente a la R. K. G. en las tareas de control de las empresas públicas; sus representantes son quienes ocupan puestos en los Consejos de Administración de la mayor parte de las empresas públicas y especialmente, ya lo hemos señalado, en el Consejo de Administración de las Hermann Goering Werke.

3.—Los Bancos de Garantía

Con los Bancos de garantía llegamos a los más importantes institutos de crédito del Estado, no tanto por los *medios financieros* de que disponen como por el *papel económico* que juegan. Dicho papel consiste prácticamente en permitir a los bancos privados realizar ciertas operaciones con el *mínimo riesgo*. Son, pues, institutos cuyo papel consiste en *ayudar a los bancos privados*. Entre estos bancos es necesario citar el Garantie und Akceptbank, el Deutsche Finanzierung Institut, el Oeffa, el Deutsche Bau und Bodenbonk, el Bank- für Deutsche Industrie Obligationen, etc. (Ver anexo 4.)

El funcionamiento de estos últimos bancos es muy singular. Consiste en *garantizar* los efectos girados por los capitalistas a la administración por cuya cuenta trabajan. Todo industrial que ha recibido un pedido de un organismo público, de los ferrocarriles, por ejemplo, está autorizado a girar un efecto (en este caso a la Reichsbahn, compañía de ferrocarriles) antes incluso de haber procedido a la entrega. Esto distingue tal efecto de un efecto comercial ordinario. El efecto así girado, y que lo es a tres meses vista (en cambio, los efec-

tos del trabajo son renovables durante cincuenta y cuatro meses, siendo esta otra particularidad) es entonces aceptado por el banco de aceptación encargado de ayudar al aprovisionamiento del Reichsbank. Esto significa que dicho banco *no descuenta el efecto, no paga al industrial,* sino que da simplemente a su efecto una garantía que va a permitir a un *banco privado* descontarla, proceder a la *operación real.* Así, pues, el banco de aceptación no hace de ningún modo competencia al capital privado, al menos en general; no disminuye en absoluto el volumen de su «materia prima». Y esto en parte es así porque el banco privado que ha consentido el adelanto está asegurado del pago a su vencimiento, ya que cuenta con la garantía de un banco estatal, y en parte también porque esta garantía va a permitirle redescontar el efecto en el Reichsbank en cuanto tenga necesidad de liquidez, cosa que no hubiera podido hacer sin dicha garantía, puesto que el Reichsbank no acepta más que «papel» a corto plazo (mientras que los giros de trabajo son renovables durante cincuenta y cuatro meses, como ya hemos indicado). Este mecanismo permitió a los bancos privados extender el campo de su actividad (y, por consiguiente, el volumen de su beneficio) en operaciones que sin él les habrían quedado vedadas. Se trata de un medio de desarrollar una forma particular de *inflación,* la inflación de *crédito.* En efecto, el banco que descuenta a un industrial los efectos que acabamos de mencionar, raramente paga en numerario el total de su descuento; en la mayor parte de los casos se contenta con acreditar la *cuenta corriente* que el industrial mantiene. Puesto que el importe del descuento se abona en crédito a su cuenta corriente, el industrial puede disponer de él por medio de cheques, pagar a sus proveedores por transferencia, por compensación, etc. Todo se salda por *juegos de escrituras.* Lo que no impide que el banco necesite tener siempre en caja una suma suficiente de dinero para hacer frente a las demandas eventuales de pago en especies y tener igualmente en cartera una cantidad suficiente del «papel» descontable en el Reichsbank para poder renovar o aumentar su liquidez de caja cada vez que tenga necesidad de ello.

En este mecanismo de «prefinanciación», los bancos públicos juegan, pues, solamente un papel *auxiliar* del capital ban-

cario privado; gracias a esos bancos, dicho capital pudo operar con siete u ocho millones de RM. en efectos descontados a un interés bastante elevado renovándolos él mismo. La reactivación económica bajo la forma de coyuntura de armamento pudo financiarse en gran parte gracias a esta inflación de crédito. Volveremos sobre este punto.

Conviene señalar, por lo demás, que ciertos bancos de aceptación, especialmente los más antiguos, que disponían de algunos medios financieros, practicaron también el descuento propiamente dicho; pero, dadas sus escasas posibilidades, esta clase de operaciones fue siempre excepcional para ellos. Más aun: estos bancos, faltos de liquidez, se vieron obligados casi inmediatamente después a hacer redescontar sus «papeles» por el Reichsbank, lo que corría el riesgo de acarrear una inflación *monetaria* (12).

Para terminar con los bancos de aceptación, sólo nos queda decir algo sobre las funciones del *Golddiskontobank.* El Golddiskontobank no es, hablando con propiedad, un banco de aceptación, sino una filial del Reichsbank que, según los momentos, se encarga de diversas funciones. Cuando Alemania entra en guerra, al margen de las operaciones que interesan más bien al comercio exterior, el Golddiskontobank tiene como misión la de ayudar a cerrar las grietas del edificio financiero por las cuales podría infiltrarse la inflación monetaria. Con este fin el Golddiskontobank emite efectos especiales, los *Solawechsel* (o *Degowechsel*) que pueden ser descontados directamente en el Reichsbank. Los bancos privados hacen el descuento de estos efectos porque, precisamente la inflación de crédito al disminuir la demanda de descuento del comercio y la industria (ya hemos indicado este fenómeno), deja entre sus manos unas disponibilidades que ellos intentan emplear de forma fructuosa (13).

Tal era la estructura del aparato bancario público de Alemania. Puede observarse que este aparato se compone de tres clases de bancos. En primer lugar, los institutos, cuyo papel económico es muy limitado porque los fondos de que disponen, aunque considerables numéricamente, tienen sin embargo un destino demasiado preciso para jugar un papel económico general. En segundo lugar, comprende a los bancos encarga-

dos de la gestión de participaciones bancarias públicas y que, secundariamente, aceptan depósitos. Estos bancos, que son los que más se aproximan a los grandes bancos privados, tienen una cifra de negocio muy inferior a estos últimos. Finalmente, este aparato bancario comprende a los bancos de aceptación que juegan un importante papel en el mecanismo de la inflación y que han permitido al Estado financiar enormes gastos sin recurrir *aparentemente* al empréstito.

Con el fin de tener una visión completa del aparato financiero público es necesario contar también con la existencia de Cajas de Seguros (locales, pronvinciales, «estatales» o imperiales). De ellas, las más importantes son las Cajas de los Seguros Sociales. En realidad, cuando se trata de seguros obligatorios, se encuentran económicamente más cerca de las ramificaciones del aparato fiscal que de los organismos financieros.

En definitiva, si se agrupan bajo un mismo apartado todos estos organismos de funciones tan diversas y con una importancia frecuentemente mínima para la vida económica del país, se observará que el importe total de participaciones de las sociedades públicas (incluidos los municipios) en los organismos bancarios, hipotecarios, de crédito agrícola, de gestión, de ahorro y de seguro alcanzaba con la participación recíproca la proporción del 20 por 100 aproximadamente del capital de las sociedades anónimas que se ocupan de esas mismas actividades, proporción importante que no corresponde en forma alguna a la escasa influencia ejercida por estos organismos.

SECCIÓN III.—LA REGLAMENTACIÓN DE PRECIOS Y SALARIOS

1.—*Los precios*

Ya hemos dado algunas indicaciones sobre la política de precios y salarios. Por esta razón sólo trataremos aquí de esta cuestión para indicar el mecanismo y el alcance de la intervención del Estado nacional-socialista en ese campo. Nuestra exposición se dividirá en dos parágrafos: el primero consagrado a los precios y el segundo a los salarios.

La primera medida de reglamentación de precios que influyó sobre la legislación nazi en esta materia es anterior en varios años a la subida al poder del nacional-socialismo. Se trata de

una Orden Ministerial de fecha 28 de julio de 1930 que prevé medidas de lucha contra los precios «no económicos». Este término designa a los precios «demasiado bajos». Un poco más tarde, el 8 de diciembre de 1931, se instituía un comisario del Reich para vigilancia de precios. En virtud del Decreto de 23 de octubre de 1936, que crea la Administración del Plan de cuatro años, se crea también —en el seno de esta Administración— una sección de precios que sustituye al Comisariado. Pero después de varias reorganizaciones se crea de nuevo un Comisariado de precios, jerárquicamente subordinado a la Administración del Plan de cuatro años.

El nazismo aquí no innovó nada. La idea directriz de su política económica en esta materia fue la de *estabilizar* los precios. Lo que indicaba ya de parte del Estado una *actitud pasiva.* No intenta *dirigir* los precios, sino que acepta los que existen con algunas excepciones. Desde 1933 Hitler afirma la necesidad de estabilizar los precios y los salarios (ya hemos indicado las razones de esta actitud); de hecho los precios suben. En otoño de 1936 el alza es tan brutal que incluso se temen repercusiones económicas graves. La Orden Ministerial de 26 de noviembre de 1936 interviene entonces fijando los precios a su nivel del 17 de septiembre de 1936, con excepción de los precios del ramo textil, que se estabilizan al nivel del 30 de noviembre de 1936. Esta Orden representa un intento de freno de las tendencias alcistas, tendencias que tienen su origen principalmente en la inflación de crédito y en la autarquía. Efectivamente el alza es frenada, pero no por ello se detiene; queda incluso autorizada en virtud del parágrafo 3 de la Orden del 26 de noviembre de 1936 que prevee la posibilidad de derogaciones en esta materia (14). Frente a este problema del alza, particularmente grave para los productos destinados al consumidor, el Estado toma diversas clases de medidas.

1. Se limitó el beneficio *comercial* con el fin de evitar que el alza de los precios al por mayor repercutiera demasiado sobre el coste de vida. El detallista tiene derecho a vender los productos añadiendo solamente un porcentaje limitado al precio al por mayor. Es este un sistema ampliamente practicado en todos los países por los trusts y los cárteles que obligan a

los comerciantes a vender sus productos a un cierto precio: se trata del sistema de los *precios impuestos*. En Alemania, esta fijación de los precios al por menor se fue extendiendo poco a poco a casi todos los productos, con la consiguiente y progresiva limitación del beneficio comercial. La situación de los pequeños comerciantes fue cada vez más difícil porque ellos fueron efectivamente cada vez más explotados por el capital industrial. Mientras que el beneficio del capital industrial crece regularmente, el beneficio del pequeño comerciante disminuye. Desde 1936 el 74 por 100 de las empresas del comercio de alimentación sólo dejaban a sus propietarios una renta mensual de 80 RM., cifra inferior al salario de un obrero cualificado (el poder de compra del RM. equivale en esta época a 8 francos aproximadamente). Efectivamente, en el campo industrial la fijación de los precios es conforme a los deseos de los empresarios y les permite grandes beneficios; en el campo comercial la fijación de los precios conduce a una verdadera explotación del pequeño detallista. Gracias a esta política, el capital industrial conserva para sí una parte cada vez más importante de beneficios. Idéntica política de precios se siguió después del comienzo de la guerra; así, una Orden del 23 de diciembre de 1940 decide que el beneficio unitario por mercancía debe sufrir una disminución del 10 por 100 en el *comercio al por menor* del ramo textil. Solamente los detallistas, cuyas operaciones han disminuido ya por el racionamiento, deben soportar el peso de una medida que tiene su origen en el alza de los precios al por mayor del ramo textil, alza que los detallistas habían hecho repercutir en parte sobre sus precios de venta, como lo indica el índice de los precios al por menor del vestido, que pasó de 133,6 en agosto de 1939 a 143,6 en octubre de 1940.

2. Se exigió progresivamente la fijación en carteles de todos los precios al por menor, con el fin de permitir un control más fácil de dichos precios a las autoridades administrativas y policíacas. Finalmente, una circular del comisario para los precios de fecha 5 de diciembre de 1940 ordena la fijación en carteles de todos los precios y tarifas por los detallistas artesanos, por los de restaurantes, hoteles y garajes.

3. Por lo que respecta a los pedidos estatales, el nivel de

los precios no está más que muy indirectamente determinado por el mercado, ya que los productos comprados por el Estado (sobre todo los armamentos) son producidos por un número restringido de empresas y no se venden al público. No habiendo Bolsas de cotización para tales productos, el precio puede ser fijado por vía de «sumisión», es decir, por vía de subasta entre los industriales. Una orden del 21 de noviembre de 1938 decide que los precios de los pedidos públicos deben ser fijados sobre la base de los costes de fabricación, dejando a los empresarios un beneficio «razonable». Las modalidades de cálculo del coste de fabricación dieron lugar, a su vez, a una reglamentación muy compleja. Dicha reglamentación no nos interesa para nada; pero sí nos interesa retener que se trata de la introducción de un procedimiento que elimina la competencia entre los proveedores del Estado y les evita así tener que contentarse con un beneficido demasiado «estrecho». En contrapartida, el presupuesto del Estado se encuentra protegido, gracias al conocimiento de los costes de fabricación, contra la coaligación de proveedores que pueden entenderse entre ellos para no bajar sus precios más allá de un cierto límite, a fin de asegurarse un beneficio «leonino».

4. El parágrafo 22 de la Orden del 4 de septiembre de 1939 (Orden de la economía de guerra) impone a cada empresario la obligación de fijar sus precios y sus tarifas al nivel que convenga a la situación de guerra; se trata de una obligación «moral» cuya violación puede acarrear sanciones penales en el caso de conducir a beneficios «excesivos». Dicha Orden puede tener una importancia muy diferente según el criterio que se utilice para distinguir un beneficio «excesivo» de otro que no lo es. De hecho se constata que el alcance de este texto no es igual para los industriales y para los comerciantes. Se constata también que no ha impedido de ningún modo al capital industrial y bancario aumentar sus beneficios a lo largo de la guerra, lo que demuestra que el parágrafo 22 de la Orden de economía de guerra impone ante todo un «deber moral» según la expresión del comisario para los precios (*Frankfuter Zeitung*, 23 de febrero de 1941).

En el mes de marzo de 1941 el comisario para los precios dio nuevas precisiones sobre el alcance del parágrafo 22. Se-

ñaló que no se trataba de una sanción ni de un impuesto (no hay en Alemania impuesto sobre los beneficios de guerra), sino de una medida tendente a garantizar de la mejor manera posible la estabilidad de los precios, estabilidad «sobre la que reposa toda la política económica alemana». El fin perseguido es el de compensar los aumentos de beneficios realizados sobre ciertos productos *(cuando estos beneficios se deben a la disminución de gastos generales)* y los aumentos de costos registrados sobre otros. Los beneficios que sobrepasen a los del último año de paz (o a los de uno de los últimos años de paz) deben ser utilizados por cada empresa para bajar los precios de los productos vendidos por ella, escogiendo con preferencia los productos destinados a un amplio consumo. Si por una razón o por otra es imposible realizar dichas bajas, estos beneficios suplementarios deberán ser remtidos al fisco (transvases de beneficios). Son posibles las excepciones. En ningún caso los beneficios suplementarios deberán ser utilizados con fines sociales.

5. Es interesante señalar una medida tomada en la industria textil. Se trata de una medida de fecha 15 de abril de 1941 que fija los precios (precios máximos) de ciertas mercancías-tipo (fundamentalmente vestidos de trabajo) no solamente al por menor, sino también los precios de *producción.* Como quiera que estos precios dejan un margen de beneficios menos elevado que los de otras mercancías, se decidió que, después del reparto de materias primas, un cierto porcentaje debería reservarse a la producción de esas mercancías-tipo a bajo precio. Es la primera vez que una Orden Ministerial intenta reglamentar los precios de una mercancía desde la materia prima hasta el productos terminado, acompañando a esta reglamentación medidas que afectan al reparto de la materia prima e imponiendo así al empresario decisiones que no están motivadas por la sola perspectiva de la rentabilidad. Es, pues, una medida de un carácter completamente excepcional e inspirada por el temor que provocó el alza de precios del ramo textil desde 1939 a 1941.

En general, la guerra acarreó una reglamentación progresivamente más severa de los precios y un control muy estricto del respeto a las medidas reglamentarias, participando cada

vez más los grupos económicos, las Uniones del Reich y los cárteles (15) (calificados de órganos de la «administración autónoma» de la economía) en esta reglamentación y en este control (aunque hubiera estado justificado hablar de esto tanto a propósito de la organización económica como de la intervención del Estado). Por lo demás, durante la guerra, los precios autorizados para cada categoría de mercancías fueron casi siempre fijados de forma unitaria (y no sobre la base de un aumento autorizado), según las condiciones de producción de una «buena empresa». Se comenzó incluso una acción para realizar una baja general de los precios de venta del 5 por 100, salvo justificación de la imposibilidad de proceder a una tal reducción (circular del 7 de abril de 1943). De hecho, tales medidas sólo pueden llevarse a cabo *con ayuda de los representantes de la industria* porque se inscriben en el marco general de una política favorable a los intereses industriales.

Prácticamente en este campo, la intervención del Estado tiende fundamentalmente a estabilizar los precios con objeto de asegurar el mejor funcionamiento posible de la economía de guerra, evitar el alza de los salarios, la depreciación de la moneda, la inflación y sus consecuencias económicas y sociales. No se trata de una dirección de los precios y menos aun (salvo casos excepcionales) de una dirección de la economía a través de los precios, sino de una lucha constante a fin de detener las consecuencias de la multiplicación de medios de pago. Esta orientación general hacia la estabilización no excluye de ningún modo que los capitalistas más poderosos puedan utilizar la reglamentación de los precios en su provecho, obteniendo modificaciones tanto de sus propios precios como de los precios al por menor. Como demostrará el análisis que haremos de la dinámica económica, estas modificaciones se llevaron a cabo en beneficio del capital industrial (y del capital financiero, estrechamente ligado a él) y en detrimento del capital comercial; *el reparto del beneficio total* entre estas dos esferas de inversiones dejó de ser proporcional al capital adelantado, puesto que la mayor parte volvió de nuevo a la industria, que se coloca así en una posición de monopolio con respecto al comercio. Así se realizó con ayuda del Estado lo que espontáneamente se produjo, aunque en menor medida, en todos los países.

En este sentido puede decirse que la intervención del Estado en materia de precios es flexible y poco profunda (puesto que es pasiva y no activa) y que termina sobre todo ayudando a la realización de las tendencias propias del capitalismo de monopolios. Estos caracteres de la intervención del Estado son todavía más claros en lo que concierne a los salarios.

2.—*Los salarios*

Como ya vimos anteriormente, los salarios no son fijados por medio de convenios colectivos de trabajo, sino a través de los *contratos* individuales. Estos contratos individuales son obra de los patronos, quienes están obligados a someterse a la reglamentación legal si existe, salvo autorización del Delegado de Trabajo. Efectivamente, también lo hemos visto, las reglamentaciones legales llegaron a ser muy frecuentes con la reabsorción del paro forzoso y la pugna por la mano de obra que esto trajo consigo. Un Decreto del 25 de junio de 1936 permite a los Delegados rebajar los salarios cuando los sueldos-tipo en vigor «son susceptibles de comprometer la ejecución del plan de cuatro años». Los Delegados deben vigilar cada vez más para impedir las subidas de salarios. En otros términos, la intervención del Estado tiende a mantener el salario obrero en el más bajo nivel posible. Esta intervención puede resultar completamente superficial en la mayoría de los casos, puesto que los mismos patronos están interesados en el mantenimiento de bajos salarios en sus empresas. Excepcionalmente, cuando la falta de mano de obra empuja a algunos empresarios a realizar concesiones, el Estado interviene para obligarlos a mantener los bajos salarios (16).

El Ministro de Trabajo quiso explicar esta política de salarios afirmando que tendía a la realización de dos fines: 1) asegurar la ejecución del plan de cuatro años, es decir, el desarrollo de los armamentos, y 2) mantener los precios alemanes bastante bajos para competir victoriosamente con los países extranjeros en el mercado internacional. En realidad, si estas condiciones jugaron un cierto papel, el deseo de aumentar los beneficios del gran capitalismo —que había ayudado a los nazis a subir al poder— no debió ser menos importante, como lo prueba el estudio de la evolución de estos beneficios después de 1933.

El fin intentado por la política de salarios fue mejor realizado que el de la política de precios, lo que se explica fácilmente. El índice oficial del salario nominal-hora para los hombres y las mujeres de las minas, la industria y los transportes baja de 82 en 1932 (base 100 en 1929), que es el *fondo de la crisis*, a 80 en 1937 (17). La baja, que es del 20 por 100 con relación a 1929, es leve con relación a 1932, no deja nunca de existir y es particularmente característica, puesto que se produce en período de auge económico. La baja real del salario-hora es aun más considerable, como veremos posteriormente. Un Decreto publicado al comienzo de la guerra sienta el principio de la *prohibición de todo aumento de salario* (con el pretexto de que nadie debe sacar provecho de la guerra). Así, en aplicación de este Decreto, una Orden ministerial del 23 de abril de 1941 prohibe a los patronos pagar a sus nuevos asalariados, caso de haber sido despedidos por su anterior patrón, un salario superior al que percibían en su antiguo empleo, incluso si el trabajo para el que son contratados está normalmente mejor remunerado que su antiguo empleo.

El 1 de octubre de 1942 entró en vigor una ley que debía permitir una revisión fundamental de los salarios con el fin de llegar a una unificación a escala del Reich y aumentar las diferencias de remuneración entre la mano de obra y los obreros cualificados. El Gauleiter Sauckel precisó que esta medida no debía conducir a una elevación del nivel general de salarios ni de la parte correspondiente a los salarios en el coste de fabricación, a causa especialmente de la reducción de los salarios concedidos a la mano de obra especializada. Es difícil saber en qué medida fue aplicada esta Ley.

En total, la intervención del Estado en la Alemania nazi, desde el punto de vista de los salarios, no tendió en ningún modo a mejorar las condiciones de vida de la clase obrera, sino que, por el hecho de acarrear la baja del salario-hora real, terminó por provocar una expansión del volumen del beneficio total, como veremos más adelante. Esto basta para caracterizar la intervención del Estado en este campo y para demostrar que dicha intervención no pudo —a pesar de la «potencia» tantas veces ensalzada del Estado totalitario— ir contra la dis-

tribución del producto social que resulta de la distribución misma de los medios de producción. Esto, además, no tiene nada de extraordinario cuando se sabe que ese mismo Estado hizo todo lo posible por mantener esta distribución de los medios de producción (especialmente en favor de los Konzern). Habría habido contradicción en aceptar e incluso en defender ese mantenimiento y en rechazar sus consecuencias en el campo de la distribución del producto social.

SECCIÓN IV.—LOS ÓRGANOS DEL PLAN DE CUATRO AÑOS Y LA ECONOMÍA DE GUERRA

El Plan de cuatro años, llamado «segundo Plan de cuatro años» (el «primero» se considera que cubrió el período 1933-1936) comienza teóricamente a finales de 1936. Su objetivo es aumentar la independencia económica del Reich. La puesta en práctica de este Plan hizo necesario el desarrollo de órganos especiales destinados a interesar a las empresas privadas con un cierto número de fábricas —más que a comprometer al mismo Estado— y a obstaculizar en lo posible las repercusiones sobre la situación económica general de la expansión del crédito y del aislamiento creciente de Alemania con relación a la economía mundial. Con la guerra aumentó aun más el papel de estos órganos y el de otros nuevos llamados «estados-mayores económicos». He aquí cómo se expresaba el *Frankfurter Zeitung* del 18 de enero de 1941 sobre el conjunto de estos organismos: «En los estados-mayores, en los comités y organismos del plan de cuatro años tomó cuerpo una colaboración nueva y particularmente estrecha entre el Estado y las Empresas. El Estado indicaba las líneas directrices, agrupaba a los interesados, suprimía los obstáculos y aseguraba, cuando era necesario, la rentabilidad indispensable a la larga para todo trabajo económico privado.» Prácticamente, la administración del plan de cuatro años no intentó en modo alguno realizar una planificación general de la economía, sino tan sólo permitir la realización de ciertas tareas económicas y técnicas asegurando para su cumplimiento la reunión de los elementos materiales, humanos y financieros.

Un Decreto del 23 de octubre de 1936 crea la administra-

ción del plan de cuatro años por transformación del Comisariado del Reich para las divisas y las materias primas. Al principio, la Administración del Plan se compone de seis secciones: 1, la producción de materias de repuesto; 2, la distribución de materias primas; 3, el empleo de la mano de obra; 4, la producción agrícola (en la medida en que interesa a la realización del plan); 5, la formación de los precios; 6, la cuestión de las divisas. Este cuadro incipiente sufrió después numerosas modificaciones porque la importancia misma de las necesidades en divisas y en materias primas suscitada por la realización del plan hizo necesario un control cada vez más riguroso. El jefe del plan de cuatro años, Goering, vio aumentar sus poderes sobre el Ministerio de Economía, al que, además, debían estar fatalmente incorporadas algunas de las secciones de la Administración del Plan (especialmente la distribución de ciertas materias primas), mientras que la sección de precios quedaba constituida en un Comisariado para los precios, jerárquicamente subordinado a la Administración del Plan.

Como ya hemos dicho, la Administración del Plan de cuatro años no asume en principio ninguna tarea de gestión económica. Su papel consiste en orientar la actividad de ciertas empresas en el sentido de la realización de las tareas del plan. Excepcionalmente, llega a la gestión económica por la creación de empresas públicas —así nacieron las Hermann Goering Werke, de las que ya hemos hablado. Generalmente, actúa en este campo por el juego de los *pedidos públicos;* por la organización de un *sistema de distribución y de prioridad* para todos los productos «raros»: la Administración del Plan puede llegar a fijar los contingentes por ramas de actividad (las Uniones del Reich, los grupos y los cárteles colaboran además en esta tarea por distintas razones) interviniendo en la *fijación de los precios* con el fin de promocionar a ciertos productos haciéndolos particularmente rentables (es uno de los casos en que la fijación de los precios juega un papel activo); interviniendo en la *distribución de divisas;* favoreciendo la *constitución de sociedades de intereses comunes* entre empresas privadas, que, aisladas, no hubieran podido realizar ciertas tareas, etc. La Administración del Plan tiene, pues, antes que nada, un *papel organizativo;* debe, en la medida de lo posible, allanar el camino

de las empresas privadas encargadas de los pedidos militares y de la producción de sucedáneos.

Es este el lugar de disipar los numerosos equívocos que existen a propósito de la «planificación» nazi. Los Planes de cuatro años no son de ningún modo planes que interesen a la economía alemana en su conjunto. Al contrario, el Estado jamás estuvo tan desprovisto de amplias perspectivas económicas como a raíz de la llegada al poder de los nazis. El proyecto de los nazis para reabsorber el paro forzoso consistía en la limitación del uso de máquinas. Sin embargo, el maquinismo y la racionalización conocieron un auge impresionante. Los nazis tenían un «plan» de vuelta a la tierra; sin embargo, ya lo hemos visto, 1.450.000 trabajadores abandonaron la agricultura. Los nazis querían poner fin a la actividad profesional de las mujeres; sin embargo, el porcentaje de mujeres empleadas en la industria no hizo más que aumentar hasta el punto de alcanzar el 32,8 por 100 del total de obreros en 1938, etc. Los planes nazis no interesan más que a un sector *limitado* de la economía; estos planes establecen únicamente una lista de las fábricas metalúrgicas, de las fábricas de caucho artificial, de petróleo sintético, de las obras públicas, etc., a las cuales se entregarán las subvenciones del Estado. Dichos centros de trabajo quedarán igualmente asegurados y con prioridad respecto a los demás, de materias primas, de máquinas, de divisas, etcétera. Los planes fijan la importancia de las tareas a realizar, fijan también las plazos, pero *no imponen nada,* ya que las empresas trabajan para satisfacer los pedidos previstos por los planes con el único objeto de obtener un beneficio. Cuando es necesario se asegura este beneficio por medio de las subidas de precios y también mediante derechos protectores (caucho sintético, petróleo sintético, etc.). Cuando se quieren evitar las subidas de precio se recurre a las subvenciones o a la gestión directa por el Estado de los sectores deficitarios (fábricas Hermann Goering).

En resumen, a pesar de los Planes de cuatro años, la intervención del Estado en el campo de la industria de armamento y de sucedáneos (aunque se manifieste de múltiples maneras, aunque indique una *tendencia* a la organización de la econo-

mía) es siempre parcial y mal coordinada. Nada expresa mejor lo que acabamos de decir que el hecho siguiente: todavía en vísperas de la guerra, incluso los pedidos del Estado estaban distribuidos de forma anárquica, sobrecargando ciertas fábricas mientras que otras disponían de tiempo libre. Si en vísperas de la guerra el Estado alemán ni siquiera había conseguido «planificar» sus pedidos, mucho menos sería capaz de planificar la economía nacional en su conjunto.

A parte de los órganos del Plan de cuatro años, nacieron otros órganos de carácter militar que estaban encargados de dar *directrices económicas*. En efecto, se asiste a la creciente intervención del estado mayor en la elaboración de las directrices económicas (militarización de la economía) y a la formación de una «administración de la economía de guerra y de armamento» en el seno del ejército. Esta administración no interviene directamente, sino que expresa las necesidades del ejército y propone soluciones.

Esta administración militar no debe confundirse con los estados mayores económicos. En efecto, en la medida en que las tareas militares sobrepasaron en importancia a las tareas civiles, exigiendo hombres, material y medios financieros en cantidades siempre crecientes, se hizo necesario disponer, bien a escala nacional —por ramas de actividad—, bien a escala regional, de «estados mayores de dirección económica», «estados mayores» compuestos de representantes de los diferentes organismos con una función económica y que tienen por misión asegurar a la economía privada los medios que necesita para realizar las tareas que le son confiadas. Con la guerra los «estados mayores de la economía de guerra» sustituyeron a los precedentes. Estos nuevos organismos fueron ocupados en gran medida por los representantes del ejército. Este dispone desde hace tiempo, ya lo hemos dicho, de sus propios órganos económicos: las secciones económicas del estado mayor. Todas estas evoluciones conducen en definitiva a una militarización creciente de la economía; militarización profundamente diferente, por lo demás, de una socialización porque su objetivo no es otro que el de dar directrices a la economía privada y asegurar a ésta, que trabaja según los principios de la rentabilidad, todos los medios para realizar esas directrices con un

máximum de rapidez y eficacia. Es esta una evolución que conviene resaltar porque es paralela a aquella que condujo a la creación de las «Uniones del Reich», y consiste en otorgar una mayor representación a la economía privada en los «estados mayores de la economía de guerra». Dicha evolución está encuadrada en la institución de consejos cerca de los estados mayores, consejos constituidos por representantes de la economía privada. Fue anunciada previamente por dos artículos del secretario de Estado, Landfried, aparecidos en la prensa económica alemana el 1 de abril de 1943.

En definitiva, se pone de manifiesto que el papel de coordinación del Estado se desarrolló paralelamente a los intentos de autarquía y a la economía de guerra; pero se pone igualmente de manifiesto que, a pesar del desarrollo de sus intervenciones, el Estado pretendió siempre dejar el máximum de sitio a la iniciativa de los capitalistas privados, bien animándolos por el juego de los precios, de las subvenciones y de la protección aduanera, bien haciéndolos participar en los órganos de dirección económica. Este último rasgo revela que en Alemania, como en otros países, se asistió, al mismo tiempo que al desarrollo de la intervención del Estado, a *la integración de una parte de los capitalistas* (generalmente los más poderosos) en el aparato administrativo o para-administrativo encargado de tareas de orientación económica.

En realidad, la creciente intervención del Estado en la vida económica del Reich fue en gran parte suscitada por el aislamiento en que se encontraba Alemania con relación al mercado mundial. Precisamente fueron las dificultades en la exportación, la insuficiencia de divisas disponibles y la necesidad de proceder a una distribución de las materias importadas, las que impulsaron el desarrollo de esta intervención. Por tanto, no resulta extraordinario constatar que se manifiesta también en las mismas relaciones de Alemania con la economía mundial. Y esto es lo que vamos a ver a continuación.

(1) Hay que tener en cuenta que la defensa de los intereses de una clase social no se confunde con la libertad de los individuos que componen esa misma clase social. En efecto, puede suceder que una parte numéricamente importante de esos individuos no tenga una visión clara de su propio interés y que, en esta medida, se rebele contra el poder político cuya actuación les resulta, sin embargo, esencialmente favorable. Así, si el poder político es un poder autoritario, se exponen a las consiguientes sanciones y represalias. Esto es lo que explica que un cierto número de capitalistas, incluso de los más importantes, haya podido ser perseguido por la Policía y obligado a expatriarse.

Nos encontramos aquí en presencia de un aspecto particular de las relaciones entre la clase dominante y el Estado, relaciones demasiado complejas para ser analizadas en esta nota.

Sin embargo, es conveniente dejar constancia, por una parte, que, aun desde el punto de vista de sus intereses, una clase social no es jamás perfectamente homogénea; que, por ejemplo, pueden darse diferencias de intereses en el seno de la clase de los capitalistas industriales, especialmente entre los jefes de empresa de la industria pesada y los jefes de la industria ligera. Si en virtud de una determinada política el Estado interviene en favor del primero de estos dos grupos, su actuación se manifiesta en contradicción con los intereses del segundo.

Por otra parte, hay que recalcar que las sanciones que el poder político aplica a ciertos miembros de la clase dominante no pueden ir jamás contra los intereses generales de esta clase; así se explica que, en Alemania, las sanciones impuestas a los industriales que no se sometían a las directrices políticas no hayan llegado jamás a la confiscación de sus bienes en beneficio del Estado (lo que habría llevado consigo la transferencia de una parte de las riquezas del sector privado al sector público), sino que, a lo más, han estado representadas por el secuestro o por la devolución de sus bienes a sus herederos o sucesores.

(2) Es lo que un economista como Keynes ha comprendido perfectamente cuando pide la estatizacion de ramas enteras de la economía con la intención de salvaguardar y acrecentar el beneficio del sector privado.

(3) Estadística de 1937, pero los porcentajes apenas han cambiado posteriormente.

(4) Ha alcanzado esta suma en 1938 por un aumento del capital (el capital anterior era de 180 millones de RM.), destinado a permitir a la Viag la absorción de las empresas del antiguo Estado austríaco: fábricas siderúrgicas, eléctricas, Kreditanstaldt austríaco, Bankverein de Viena, etcétera.

A la cabeza de las empresas en las que participa la Viag figuran, por orden de importancia, las Elektrowerke (centrales eléctricas), con un capital de 110 millones de RM.; después, las fábricas de aluminio, con un capital de 36 millones, y las fábricas metalúrgicas y mecánicas, con 45 millones; las fábricas de nitrato y de calcio, con 20 millones. El personal total del Konzern asciende a 70.000 aproximadamente.

(5) A raíz de estos cambios fue necesario, desde el punto de vista técnico, proceder a la división del Konzern en varias unidades, con modificación del capital. Esto tuvo lugar en enero de 1941. A partir de esta fecha funcionaban: la Sociedad Reichswerke «Herman Goering» (capital, 250 millones de RM.), que dirige el Konzern; la Sociedad de Municiones y Máquinas «H. G.» (capital, 80 millones de RM.); la Sociedad de Minas y Altos Hornos «A. G.» (capital, 560 millones de RM.); la Sociedad de Navegación Interior «H. G.» (capital, 12,50 millones de RM.); la Sociedad Minera de los Alpes (capital, 180 millones de RM.); como siempre, estas sociedades poseen doble contabilidad en la composición de su capital; las acciones juegan aquí un papel más *organizacional* que financiero, como observar el *Frankfurter Zeitung* del 15 de febrero de 1941.

(6) Poco después, las acciones inscritas por el consorcio fueron canjeadas contra acciones del mismo Reichsbank.

(7) Para hacerse una idea del impulso que dio el nazismo al poder financiero de los Konzern y al autofinaciamiento, basta saber que el beneficio de las sociedades por acciones no repartido entre los accionistas (y por tanto utilizado por estas sociedades) pasó de 175 millones de RM. en 1933 a 3.240 millones en 1938.

(8) H. Laufenburger: *La intervención del Estado en materia económica*, pág. 234.

(9) La guerra trajo consigo una lenta revalorización de esta cartera, que había alcanzado a fines de 1943 los 2.337 millones de RM., cifra todavía inferior a la de 1937. Por lo demás, de 1938 a 1943, la parte de la cartera de efectos en el balance de los cinco grandes Bancos bajó del 30,2 al 8,8 por 100.

(10) H. Laufenburger: *Op. cit.*, pág. 334.

(11) Durante la guerra, el total de depósitos de estos dos grandes Bancos siguió el movimiento ascendente anteriormente señalado para los grandes Bancos privados. Así, las cuentas de créditos del primero alcanzaron, a fines de 1943, 1.105 millones de RM.; las del segundo, 4.197 millones de RM.

(12) Indicamos, para mostrar cuan real era este riesgo, que mientras el redescuento de los Bancos privados en el Reichsbank estaba en vías de regresión (ya hemos dado las cifras un poco más arriba), el redescuento de los Bancos de aceptación estaba en alza (signo de su incómoda situación financiera). He aquí, a título de ejemplo, la evolución de las obligaciones de los cinco principales Bancos de aceptación frente al Reichsbank por causa del redescuento (en RM.):

A finales de: 1933, 785; 1934, 1.432; 1935, 2.274; 1936, 1.453; 1938, 1.359.

El retroceso que aparece desde 1936 indica que estos Bancos renunciaron en gran parte a hacer ellos mismos el descuento. Este retroceso traduce igualmente la disminución de giros del trabajo, reemplazados cada vez más por empréstitos de tesorería a corto plazo.

(13) Por la suscripción de Solawechsel por parte de los Bancos, la liquidación de la economía se encuentra disminuida. Por otra parte, el Golddiskontobank utiliza el numerario que ha obtenido en rescatar las letras de cambio al Reichsbank, cuya cartera comercial disminuye en la

misma proporción. En cuanto al numerario así obtenido por el Reichsbank, *sale, por esto mismo, de la circulación monetaria* y es uno de los principales objetivos de esta operación. El total de Solawechsel alcanzó, a principios de 1939, la suma de 1.893 millones, su más alto nivel del tiempo de paz. Es necesario añadir que los Bancos buscan también los Solawechsel por una razón de técnica contable: estos efectos se inscriben en el apartado «cartera comercial», porque sabemos que ese apartado tiende singularmente a disminuir, al menos en importancia relativa. Gracias a este artificio los Bancos llegan a ocultar toda la amplitud del fenómeno.

(14) Estas derogaciones se conceden, en principio, cuando los empresarios pueden probar que han aumentado sus costes de fabricación. Los empresarios pueden suministrar esta prueba bien con anterioridad al alza de sus costes de fabricación, bien posteriormente. Es la base del sistema, cada vez más desarrollado, del «pre-cálculo» y del «post-cálculo» de los precios.

(15) Discurso del comisario para los precios del 29 de enero de 1943 y artículos del Dr. Rentrop aparecidos a principios de febrero de 1943 en el *Boletín Oficial del Comisario para los Precios.*
el boletín oficial del comisario para los precios.

(16) Mandelbaum subraya que en ciertos casos, cuando la mano de obra empezó a escasear, los patronos intentaron su reclutamiento concediendo subidas de salarios. Para evitar tales desviaciones con relación a la política económica, los delegados de trabajo fueron autorizados, en 1938, a imponer salarios máximos. El autor añade que, de hecho, estos salarios se aplicaron antes de la guerra en dos industrias (*op. cit.*, nota 1, página 192).

(17) Estas cifras y las que siguen inmediatamente son citadas en el número de febrero de 1940 de la *Revista Internacional del Trabajo,* página 220.

CAPITULO 2

EL ESTADO Y LAS RELACIONES DE ALEMANIA CON EL MERCADO MUNDIAL

La intervención del Estado en el comercio exterior es un fenómeno, por así decir, «clásico». Después de la constitución de los estados modernos, las naciones tienen una política comercial, y esta política comercial se traduce, por parte del Estado, en la institución de derechos de aduana o en la negociación de acuerdos comerciales. Incluso durante el apogeo del liberalismo económico del siglo XIX se trató, por parte del Estado, de proteger a ciertos industriales, en la medida en que lo «necesitaban» contra la competencia extranjera. Esta era la significación del proteccionismo de entonces. Se trataba de acudir en ayuda de los capitalistas «protegidos», permitiéndoles elevar sus precios por encima de los del mercado mundial (con cargo a los consumidores) y de acelerar así la acumulación del capital... Tras la aparición de los monopolios capitalistas y más claramente aun desde el comienzo del siglo XX, la significación del proteccionismo se encontró modificada. Mientras que el antiguo proteccionismo tenía un fin defensivo, el nuevo tiene un fin ofensivo. Mientras que antes eran protegidas las ramas de la producción incapaces de soportar la competencia del mercado mundial, ahora se protegen las ramas más desarrolladas, las más aptas para soportar dicha competencia. Los derechos de aduanas contemporáneos tienden a proteger a los cárteles y a los truts, a permitirles fijar precios siempre más elevados en el mercado interior; son destinados a aumentar los *beneficios de monopolio,* facilitando así el dumping por parte del capital monopolista.

Detrás de las altas barreras aduaneras, los monopolios son libres de elevar sus precios *en la medida en que se lo permite la capacidad de absorción del mercado.* Esta capacidad de absorción crece, bien con el poder de compra de cada individuo, bien con el número de individuos que viven detrás de esas barreras aduaneras. Cuando el capital no puede aumentar el poder de compra de las masas sino en perjuicio propio (1), entonces no le queda otra solución, para aumentar sus beneficios, que *impulsar la expansión del territorio nacional.* Finalmente, cuanto más se refuerzan los monopolios capitalistas, tanto más pretenden acaparar para ellos su propio mercado nacional, sin renunciar de ningún modo al mercado mundial ni en lo que se refiere a sus ventas (2) ni a sus imposiciones. La tendencia al acaparamiento del mercado nacional es la base real de las políticas «autárquicas» y de la ideología nacionalista, mientras que la tendencia a la exportación de mercancías y de capital corresponde al fenómeno de internacionalización del capital y a la formación de cárteles internacionales.

Nada muestra mejor el carácter real del Estado aleman, la sumisión completa de los nazis al capital financiero, que la obstinación con que reservaron el mercado interior al capital monopolista del Reich por medio de la política de autarquía; la obstinación con que se esforzaron por aumentar la capacidad de absorción de este mercado a través de su política de conquistas y de guerra. La integración sucesiva, en la frontera aduanera del Reich, de Austria, de los Sudetes, del protectorado de Bohemia-Moravia, de las regiones orientales (Polonia, etcétera), marca las distintas etapas de esta política de anexión.

La importancia del desarrollo de las exportaciones para los industriales es evidente. El desarrollo de las exportaciones les permite aumentar el volumen de sus negocios, desarrollar al máximo las fuerzas productivas, utilizar los procedimientos técnicos más perfeccionados (que suponen siempre una producción en gran escala), y esto sin atiborrar el mercado interior con nuevos productos que incidirían sobre los precios en el sentido de la baja. Pero junto a la *exportación de mercancías,* aparece también la *exportación de capitales.* Esta exportación aparece de forma masiva cuando, en los países capitalistas avanzados, la acumulación de capital se produce a un ritmo

acelerado mientras que las posibilidades de inversión son limitadas por el hecho de la limitación misma del mercado. Este fenómeno llega a ser muy importante con el desarrollo del capital financiero cuyos beneficios son considerables, pero cuyos mercados interiores son tanto más productivos cuanto que los precios elevados de los monopolios disminuyen la demanda. Esto es lo que explica que la etapa del capitalismo de monopolios y del capitalismo financiero sea aquella en que se exacerban las tendencias imperialistas a causa de las crecientes exportaciones de capital. Finalmente, mientras lo que caracterizaba el antiguo capitalismo, en el que reinaba la libre competencia, era la exportación de mercancías, lo que caracteriza el capitalismo actual, en el que reinan los monopolios, es la exportación del *capital*. Esta exportación se debe al hecho de que en los países capitalistas avanzados, existe un «excedente de capital», excedente *relativo* por lo demás, y que tiene su origen en la incapacidad del capitalismo para elevar el nivel de vida de las masas. La necesidad de exportar capitales es el resultado de la «madurez excesiva» del capitalismo en ciertos países en los que ya no es posible la colocación «ventajosa» de los mismos. Esta necesidad es tanto más grande para los capitalistas cuanto que las inversiones en los sectores más ventajosos son extremadamente productivas (por el hecho mismo de las limitaciones de producción impuestas por los monopolios) y en la misma medida en que los sectores no monopolizados reportan una tasa muy baja de beneficios. Así, pues, se observa un desarrollo simultáneo de la exportación de mercancías y de capital en la etapa del capitalismo de monopolios que puede calificarse también de etapa del imperialismo. Estas dos formas de *exportación* se condicionan y, al mismo tiempo, se limitan la una a la otra. Se condicionan en el sentido de que la exportación de mercancías produce el medio de transferir los capitales de un país a otro e inversamente, el capital debe transformarse de su forma de dinero en medios de producción, comprados frecuentemente (los prestamistas se encargan de ello) en los países exportadores del capital. Sin embargo, a la larga, estas exportaciones entran en conflicto porque los países que desarrollan su industria gracias a los capitales extranjeros llegan a tener, en un determinado

momento, menos necesidad de mercancías extranjeras (o mejor, dejan de tener necesidad de las mismas mercancías) y pretenden, a su vez, exportar productos terminados.

De hecho, en todos los países de capitalismo avanzado, la intervención del Estado pretende aumentar las exportaciones. El Estado apoya al capital en su lucha por la conquista de nuevos mercados y de nuevos sectores de inversión. La competencia, que disminuye en el mercado interior, se exaspera en el plano internacional. Esta competencia, cuando los Estados se mezclan en ella, puede conducir en última instancia al recurso a la fuerza, a la técnica militar. En este sentido la guerra es la forma suprema de intervención del Estado en materia de exportación.

Examinaremos, en primer lugar, las formas más «pacíficas» de intervención practicada por el Estado alemán.

Antes que nada es necesario recordar que *no existía en Alemania un monopolio del comercio exterior*. El comercio exterior consistía en las relaciones del capital privado (salvo para algunos productos, especialmente cereales, para los que el gobierno quería mantener precios estables, y que se compraban en el extranjero por medio de oficinas públicas que, luego, los revendían en el interior a precio fijo, es decir, *incluso con pérdidas*). Se trataba de comerciantes privados que compraban y vendían en el extranjero; realizaban las operaciones que querían, dentro de los límites cada vez más estrechos del control de cambios, del control de importaciones y de los acuerdos de pagos.

Sección I.—El control de cambios

A raíz de la crisis bancaria y, por consiguiente, de la moratoria de transferencias y de la presión de los capitales que trataban de exportarse (3), cuando faltaban incluso medios de transferencias, se hizo necesario controlar las operaciones de cambio. Las Ordenes Ministeriales del 15 y 18 de julio de 1931 centralizan todas las operaciones de cambio en el Reichsbank; ordenando la entrega a este Banco de los instrumentos de pago extranjeros y de los créditos expresados en monedas extranjeras. Se prohiben en adelante las transacciones a plazo. El control de cambios fue reglamentado inmediatamente después

por la Orden del 1 de agosto de 1931, que repitiendo las disposiciones precedentes, se propuso mantener el RM. en su paridad-oro, contener la fuga masiva de capitales y controlar el reglamento de los créditos extranjeros. A esta última Orden siguieron una serie de decretos y de reglamentos extraordinariamente variados, pero que no modifican el principio de control. Puede decirse que esta reglamentación fue provocada por la situación excepcional de un país que dispone en el interior de una masa importante de capitales (parte de la cual tendía a exportarse) y que, sin embargo, estaba hasta tal punto endeudado con el extranjero que le faltaban los medios de transferencia (las divisas extranjeras).

El primer paso en la vía de control de cambios está constituido por la centralización de los negocios de cambio en el Reichsbank. Aquí los bancos privados habían entrado por el camino de la centralización de las operaciones de cambio antes incluso que la ley lo hubiese impuesto. Desde noviembre de 1921 los Bancos berlineses habían fundado un organismo centralizados, la Devisenabrechnungstelle, que centralizaba todas las operaciones sobre divisas. En 1931 no hubo más que transmitir al Reichsbank las atribuciones de la Devisenabrechnungstelle. De ahora en adelante el Reichsbank fija el valor en cambio de las divisas extranjeras sobre la base de la paridad-oro del RM.; a él deben vender los exportadores sus créditos sobre el extranjero (sus divisas); es él quien vende a los importadores de mercancías o a los exportadores de capitales las divisas que necesitan (4).

Así, es como interviene el control.

El control intenta evitar el déficit de la balanza de pagos; intenta evitar que las deudas con el extranjero lleguen a ser más importantes que los créditos sobre el mismo, a fin de mantener la estabilidad del RM. en su paridad-oro. Es necesario, en la medida de lo posible, que las importaciones no sobrepasen a las exportaciones con objeto de que no queden deudas a pagar en oro. De hecho, las deudas del Reich con el extranjero eran de tal magnitud que, a pesar de la limitación de pagos al exterior, las salidas de oro eran inevitables (5).

El control es doble. En lo que concierne a las *exportaciones*, éstas no están sometidas por lo general a limitación al-

guna (salvo durante la guerra, en que la exportación de ciertos productos queda prohibida); el control se limita aquí a una *vigilancia* ejercida con el fin de obligar a los exportadores a remitir al Reichsbank las divisas que provengan de sus ventas en el extranjero.

Por lo que respecta a las *importaciones*, el control tiene un papel más activo. La necesidad de importaciones es, en efecto, enorme (a causa del rearme); las posibilidades de pago al extranjero, las divisas, son por el contrario bastante limitadas. Es necesario, pues, repartir ese número limitado de divisas entre los diferentes importadores. Esta distribución tuvo lugar sobre la base de principios de prioridad: en primer lugar debe servirse a los importadores de materias primas que abastecen a la fabricación de objetos destinados a ser exportados (la exportación de productos acabados que deja un excedente de divisas), después vienen las necesidades de armamento, después las otras importaciones. Sobre la base de estos principios, las *oficinas de divisas*, que dependen del Ministerio de Economía, entregan las divisas a los interesados, importadores de mercancías o exportadores de capitales. Estos últimos sólo obtienen divisas excepcionalmente. En efecto, sólo el capital monopolista obtiene divisas para promover sus inversiones exteriores; así se desarrollaron las filiales o las participaciones extranjeras en los Konzern y en los Bancos. La distribución se hace según un plan de reparto establecido en colaboración con los *grupos económicos*. Efectivamente, gracias a este sistema, se garantiza a las grandes empresas la recepción de las divisas que necesitan con prioridad sobre las empresas menos poderosas.

En la práctica la distribución de divisas tuvo que hacerse cada vez más en función de la actividad industrial. Por eso ocupó un lugar subordinado respecto a las decisiones procedentes de las *oficinas de importación y del Comisariado del Reich para las divisas y para las materias primas.*

SECCIÓN II.—LAS OFICINAS DE IMPORTACIONES

En el mes de marzo de 1934 el Reichsbank decidió reducir de un modo general los contingentes de divisas atribuidos al comercio de importación para fines civiles y retardar al máxi-

mo la entrega de las divisas necesarias a los importadores. Por otra parte, una ley autorizaba al ministro de Economía —que era a la sazón el doctor Schacht, igualmente presidente del Reichsbank— a vigilar los envíos de materias primas constituyendo oficinas de control para las importaciones de algodón, lana, metales no férreos, caucho, madera y semillas oleaginosas. Estas oficinas de control estaban autorizadas a establecer contingentes máximos para los envíos de materias primas y a fijar las normas en cuanto a la importancia de los stocks a retener por el comercio y la industria. Esta primera medida no bastaba. Los importadores, en lugar de comprar las materias primas, se pusieron a comprar productos semi-fabricados o, incluso, productos terminados. Por tanto, persistió el déficit de divisas en Alemania. El 14 de junio Alemania declaró una moratoria general para las deudas a medio y a largo plazo (6). Al mes siguiente, los países acreedores, Gran Bretaña, Francia, Holanda, Bélgica y Suiza, especialmente, respondieron exigiendo la firma por Alemania de acuerdos clearing en virtud de los cuales una parte de las divisas procedentes de las exportaciones alemanas quedaba automáticamente afectada por una parte de los créditos sobre Alemania. Así las disponibilidades en divisas del Reich se encontraban de nuevo reducidas. Nuevas medidas de control se hicieron necesarias en el campo de las importaciones. Estas medidas fueron anunciadas por el doctor Schacht el 26 de agosto de 1934, con ocasión de la inauguración de la Feria de Leipzig y entraron en la historia económica alemana bajo la denominación de «Nuevo Plan de cuatro años».

El nuevo Plan de cuatro años reposaba sobre el principio del equilibrio entre las importaciones y las exportaciones y, en la medida de lo posible, debía conducir a la aparición de un excedente en la balanza comercial. En consecuencia, por una parte las exportaciones debían ser impulsadas al máximo y, por otra, las importaciones debían ser mantenidas en los límites de las exportaciones. Esta limitación automática de las importaciones hubiera resultado catastrófica para el esfuerzo alemán en materia de armamento si hubiera tenido que aplicarse por igual a las materias necesarias a los pedidos militares y a las otras importaciones. Por esa razón, el nuevo Plan prevee

que el total de las importaciones autorizadas será distribuido entre las diferentes categorías de mercancías importadas, en función de su importancia para la economía. Las categorías de mercancías consideradas como «vitales» reciben desde entonces los más fuertes contingentes, mientras que las otras reciben contingentes tanto más débiles cuanto menor es el carácter «vital» de su importancia. Al mismo tiempo, y con la mayor frecuencia posible, se llevaron a cabo acuerdos comerciales con los países extranjeros, a fin de evitar reacciones que pudiesen desencadenar el retroceso de ciertas importaciones y el progreso de otras. Dentro del Reich fueron creadas *nuevas oficinas de control de las importaciones* con el fin de hacer funcionar el sistema. A finales de 1935 existen 25, de las cuales cabe citar especialmente las oficinas para el hierro y el acero, para los metales no férreos, para el carbón, para los aceites minerales, para los productos químicos, para las grasas industriales, etc. Estas oficinas no fijan ya como antes los contingentes generales para cada importador, sino que entregan, de acuerdo con los grupos económicos, las autorizaciones para cada importación y para cada pago al extranjero. En 1939 podían contarse 28 oficinas y es necesario añadir que algunas de ellas estaban excepcionalmente habilitadas para proceder por sí mismas a las importaciones cuando los precios interiores alemanes estuviesen en peligro de ser influidos por los precios del mercado mundial. En tales casos, y así sucedió (como ya vimos) para los cereales, la oficina revendía en el interior del Reich al precio del mercado nacional sin preocuparse de su precio de compra. En caso de déficit, el presupuesto del Reich iba en ayuda de la oficina. De hecho, la institución de las oficinas de importación no pretende sólo realizar una política de divisas, sino que constituye también un medio de proteger al capital «nacional» contra la competencia extranjera. Es una nueva arma proteccionista —al igual que las medidas de contingentación puestas en práctica por Francia— más segura que el derecho de aduana.

Sección III.—Los acuerdos de pago

Los acuerdos de pago se dividen, en general, en dos categorías: los acuerdos de pago que dejan subsistir el pago en di-

visas (estos acuerdos toman frecuentemente la forma de acuerdos de transferencia) y los acuerdos que eliminan los movimientos de divisas o acuerdos clearing. Los acuerdos de pago, como los acuerdos comerciales o los tratados de comercio, son negociados de Estado a Estado, lo que no excluye de ningún modo la intervención constante de aquellos que son considerados como los principales interesados: los capitalistas.

a) *Los acuerdos de transferencia* suponen que los pagos se hacen en una de las monedas en presencia. Así, antes de la guerra, los importadores ingleses de mercancías alemanas pagaban sus deudas en el Reichsbank. El Reichsbank pagaba a los exportadores alemanes en marcos y conservaba las libras para venderlas a cambio de RM. a los importadores alemanes de mercancías inglesas. El mismo sistema se seguía con Suiza, la URSS, etc. En este caso sólo se daba un complemento del control de cambio. A veces, sin embargo, se incluían cláusulas complementarias en dichos acuerdos. Así por ejemplo el Reichsbank puede ser obligado, en virtud del acuerdo, a conservar una parte de las divisas que obtiene con el fin de pagar las antiguas deudas contraídas por Alemania (deudas públicas o privadas) con el país contratante. En este sentido puede decirse que había transferencia. Finalmente, es necesario señalar que el valor en cambio de la moneda extranjera (el número de RM. que un alemán debe pagar o recibir por unidad de moneda extranjera) estaba previsto en el acuerdo. Este valor puede ser o bien el equivalente a la cotización del día en el mercado del cambio o bien un valor convencional.

b) *Los acuerdos de clearing* suprimen toda liquidación en divisas. El mecanismo del clearing tiende a la compensación de importaciones y exportaciones. Por esta razón, en muchos casos, las exportaciones hechas por medio del clearing no están sometidas ni al control de importaciones ni al control de cambios, sino que son *libres*. El total anual de las operaciones de clearing puede ser limitado o ilimitado según los términos del acuerdo. Los inconvenientes de la libertad completa de operaciones, en el caso en el que las exportaciones y las importaciones no tiendan expontáneamente a equilibrarse, condujo a preveer en ciertos acuerdos que tanto unas como otras serían *vigiladas*. Pero en este caso la vigilancia se lleva a cabo

en general por los capitalistas industriales o comerciantes (7) y no por los funcionarios.

Sección IV.—La intervención del Estado a favor de los exportadores

El Estado nazi intervino de múltiples maneras en favor de los exportadores a fin de facilitar sus operaciones. De alguna manera estaba obligado a ello, porque Alemania, por muchas razones, se encontraba cada vez más marginada del mercado mundial. Desde este punto de vista las medidas tomadas por el Estado no constituyen más que un aspecto del esfuerzo de reintegración de la economía alemana en la economía mundial. Esta reintegración era tanto más necesaria cuanto que los mercados exteriores constituían una necesidad vital para gran parte de la industria alemana cuyos esfuerzos productivos sobrepasaban en mucho las posibilidades de absorción del mercado nacional. Más aun, la economía alemana en su conjunto no tenía otro medio de pagar sus importaciones que vendiendo suficientes productos al extranjero. Sin embargo, esta reintegración tropezaba con enormes dificultades, nacidas de la crisis económica y de la depresión que había acarreado una verdadera descomposición del mercado mundial y un caos monetario sin precedentes. Para vencer estas dificultades, para poder continuar exportando y aumentando sus exportaciones, Alemania tuvo que recurrir a los «sucedáneos» de la devaluación y a la utilización de los acuerdos de clearing, cuya conclusión, como hemos visto, le fue impuesta en parte por los países acreedores. Y ello a pesar de la devaluación de las principales monedas —mientras que el Reichsmark permanecía en su valor-oro de 1924— y de las medidas de contingentación y de proteccionismo aduanero tomadas en el extranjero.

1.—*Los «sucedáneos» de la devaluación*

Como el Reich no podía permitirse alterar su moneda sin correr el riesgo de desencadenar una crisis de confianza que hubiera amenazado todo el sistema financiero, era indispensable que encontrara un medio de alinear los precios alemanes con los precios mundiales mediante una manipulación indirecta del valor de los cambios.

Desde el verano de 1933, los exportadores alemanes fueron autorizados a aceptar, como pago de una parte de sus ventas al *extranjero*, los marcos que sus compradores podían procurarse en ciertas condiciones a través de sus acreedores de Alemania. El mecanismo de este procedimiento es el siguiente: el Reich prohibió sucesivamente a partir de 1931 la transferencia de la mayor parte de sus deudas exteriores; pero una moratoria de transferencias no implica una moratoria de pagos. Dicho de otro modo, los deudores alemanes del extranjero (particulares, empresas industriales o comerciales, bancos, etc.) continuaban obligados a pagar regularmente el total de sus deudas (capital o intereses), pero este pago tenía lugar en divisas y no en marcos y se hacía, no directamente al acreedor, sino en la ventanilla de una caja pública llamada Caja de conversión. Los acreedores extranjeros, que no tenían la posibilidad de convertir los marcos así depositados a sus nombres en la Caja de conversión, podían sin embargo utilizarlos para ciertos fines determinados por la ley en el mercado interior alemán o cederlos a los importadores de productos alemanes. Estos, dada la relativa abundancia de oferta de esos marcos bloqueados, se los compraban a un precio inferior al del marco oficial, al del marco libre. Según sus posibilidades de empleo y su origen, estos marcos bloqueados llevaron diversos nombres: Registermark, Effektensperrmark, Kreditsperrmark, etcétera. Con mucha frecuencia el Kreditsperrmark y el Effektensperrmark sólo se cotizaban al 20 por 100 de su valor nominal. Gracias a esta devaluación, limitada a una parte de los marcos ofrecidos a los importadores extranjeros, éstos se beneficiaban de una especie de prima a las exportaciones. En efecto, cuando los industriales extranjeros compraban tales marcos a buen precio, una máquina que costaba 1.000 RM. y que, por consiguiente, no hubiera podido comprarse según la cotización oficial más que a 15.000 francos, a ellos solamente les costaba 5 ó 6.000 francos, gracias a la utilización de marcos bloqueados para pagar una parte de su precio. Eran los acreedores de Alemania quienes cargaban con los gastos de la operación (8).

En la misma época, es decir, en 1933, ciertos exportadores alemanes fueron autorizados a no depositar en el Reichsbank

la totalidad de las divisas procedentes de sus ventas al extranjero (como hubieran tenido que hacer en virtud del control de cambios instituido desde el verano de 1931) e igualmente a utilizar una parte de las divisas en rescatar los títulos de los empréstitos exteriores alemanes que se cotizaban a bajo precio en las bolsas extranjeras, ya que los servicios de estos empréstitos habían sido suspendidos. Los exportadores vendían después en Alemania estos mismos títulos a las sociedades emisoras, que los compraban a un precio próximo a su valor nominal. Estas sociedades amortizaban así sus deudas exteriores sin desprenderse de divisas. El procedimiento descrito tenía la ventaja de beneficiar al exportador por la diferencia entre la cotización exterior de los títulos comprados y el precio que le había sido pagado en Alemania. Este beneficio le permitía rebajar sus precios de exportación.

De la misma índole es el procedimiento que consistía en autorizar a los exportadores a conservar un cierto número de divisas para compra en el extranjero de Scrips, es decir, los títulos de crédito remitidos por la Caja de conversión, de la que hemos hablado anteriormente, a los acreedores de Alemania. Se trataba de títulos de crédito negociables como efectos de comercio. Dichos Scrips, cotizados muy por debajo de su valor en el extranjero —siempre en razón de la moratoria de transferencias— eran rescatados en su valor nominal a los exportadores por el Golddiskontobank, que obtenía después el pago íntegro de los deudores alemanes o de la misma Caja de conversión si ésta había sido totalmente liquidada.

Estos procedimientos permitieron a los exportadores beneficiarios —es decir, a los exportadores que operaban como mínimo con 20.000 y, después, con 10.000 marcos y justificaban una pérdida comercial— rebajar seriamente sus precios de venta. Al mismo tiempo, tuvieron para Alemania la ventaja de permitir una importante amortización de la deuda exterior —en perjuicio siempre de los acreedores extranjeros, obligados a ceder a bajo precio sus títulos de crédito—. Sin embargo, estos procedimientos presentaban para la misma economía alemana un doble inconveniente: en primer lugar, implicaban la evasión de una parte de las divisas (lo que limitaba proporcionalmente las posibilidades de las importaciones), que hubiera

podido remitirse a la oficina de control de los cambios a causa de las exportaciones; en segundo lugar, impulsaban a los exportadores a reducir progresivamente sus precios de exportación, sin preocuparse de saber si, con más tenacidad, hubieran conseguido vender más caro, ya que tenían la seguridad de que sus pérdidas comerciales debían ser compensadas por operaciones financieras accesorias. Así, pues, se corría el riesgo de asistir a una baja general de los precios alemanes de exportación sin beneficio alguno para la economía nacional. Así, a principios de 1935, estos procedimientos se reservaron para casos excepcionales y en el verano del mismo año se creó una especie de subvención general a las exportaciones.

Se trata de la creación de una Caja general de compensación para las exportaciones, creada a semejanza de las que habían formado a fines de 1934 los industriales del cemento, del automóvil y de la seda artificial. La Caja general de compensación de las exportaciones se constituyó por iniciativa del grupo de la industria del Reich y fue administrada por el Golddiskontobank. A partir de la creación de esta Caja, todas las empresas industriales fueron obligadas a depositar en ella un cierto porcentaje de sus giros que puede llegar en ciertos casos hasta el 8 por 100. El porcentaje exacto quedaba fijado a principios de cada año para cada rama. El producto de estos depósitos superó en ciertos momentos los mil millones de marcos por año, por cuya razón se concedieron subvenciones masivas a los exportadores. Por el juego de este sistema se llegó a una baja de los precios de la industria alemana para la exportación, a pesar del alza de los precios interiores alemanes. Ya lo veremos más detenidamente en la IV parte de nuestro estudio. En ciertos casos, las primas a la exportación permitieron incluso a los industriales alemanes ofrecer precios de exportación equivalentes a los dos tercios del coste de fabricación del producto exportado. Este procedimiento, de una importancia general cuando menos para el sector industrial, permitió alcanzar prácticamente resultados muy próximos a los que hubiera producido una devaluación, y todo ello sin tocar oficialmente la moneda y sin presentar el carácter brutal y global de una devaluación propiamente dicha. Sin embargo, presenta a la larga los mismos inconvenientes que esta medida mone-

taria, puesto que cargando a la industria con descuentos previos sobre los giros comerciales, actúa sobre el nivel de los precios y engendra una tendencia al alza que hace cada vez más gravoso el funcionamiento del sistema. La aparición de esta tendencia —favorecida ya por la reactivación económica suscitada por los pedidos públicos masivos— fue la que, entre otras causas, condujo a establecer una reglamentación cada vez más severa de los precios.

Como ya hemos dicho, la utilización de los acuerdos de clearing contribuyó también al desarrollo de las exportaciones de Alemania. Examinaremos a continuación sus principales aspectos.

2.—*La utilización de acuerdos clearing*

Es interesante resaltar la utilización que el Reich supo hacer de estos acuerdos para desarrollar sus propias exportaciones. Esta utilización presenta dos aspectos: la depreciación de marcos de compensación y el aumento del poder adquisito de los proveedores.

1) *La depreciación de los marcos de compensación* se presentó sobre todo en las relaciones de Alemania con los países de América Latina. En efecto, ratificados los acuerdos de clearing con estos países, las oficinas de clearing no se crearon en el extranjero, sino que los pagos hechos por los importadores alemanes fueron simplemente depositados a nombre de los exportadores extranjeros en las cuentas especiales del Reichsbank denominadas «Aski», Ausländersonderkonten. Los extranjeros podían utilizar las cantidades así depositadas a su nombre para compras de mercancías en Alemania, gracias a las cuales se realizaba la compensación. En lugar de proceder ellos mismos a la compensación, tenían el derecho de vender sus haberes «Aski» a quienes deseaban comprar mercancías alemanas. Efectivamente, estos marcos «Aski» eran cotizados libremente y su cotización era muy inferior a la del Reichsbank. De aquí resultaba una gran ventaja para los compradores de estos marcos que se beneficiaban así de una moneda que, a pesar de estar devaluada en el extranjero, tenía en Alemania exactamente el mismo valor que el Reichsmark ordinario. Por tanto, la depreciación de los marcos de compensación fue también un

medio de favorecer las exportaciones de Alemania. Evidentemente, este procedimiento presentaba el inconveniente de hacer más gravosas las importaciones, porque los exportadores extranjeros de productos destinados a Alemania exigían, cuando eran pagados en marcos Aski, un suplemento de precio proporcional a la depreciación al cambio de estos marcos. Así, pues, podemos decir que gracias a este procedimiento las exportaciones pudieron realizarse a buen precio haciendo más gravosas las importaciones, lo que es propio de toda devaluación. Incluso se llegaba aquí a una tendencia al alza de los precios interiores y a la necesidad de reglamentarlos para impedir que las importaciones resultasen más costosas en función del alza de los mismos. A finales de 1935 el tráfico en marcos Aski fue severamente reglamentado y limitado.

2) *El aumento del poder adquisitivo en marcos de los proveedores.* En sus relaciones comerciales con los países del sudeste europeo, Alemania supo igualmente sacar partido al juego de los acuerdos de clearing —acuerdos éstos cuya estructura es distinta a la de los precedentes—. Implican la existencia, tanto en Alemania como en el país contratante, de oficinas de clearing que efectúan en moneda nacional los pagos debidos a los exportadores, gracias al dinero recibido de los importadores. Con estos países Alemania partió del principio de que cuanto más comprase a un país por medio del clearing, tanto más aumentarían los créditos alemanes consentidos involuntariamente por este país a Alemania y, por consiguiente, más intentaría resarcirse el país en cuestión comprando mercancías alemanas o favoreciendo la compra por sus habitantes. Por esta razón, las compras efectuadas por las firmas alemanas en los países del sudeste fueron sometidas a un mínimo de reglamentaciones. Efectivamente se registró un crecimiento considerable del comercio alemán con estos países que, poco a poco, fueron obligados a proveerse cada vez más en Alemania con el fin de utilizar sus haberes de clearing y, por esta razón, se vieron igualmente obligados a proveerse cada vez menos en los otros países. El número de sus divisas disminuía constantemente y sus precios interiores tendían progresivamente a subir por encima de los del mercado mundial por dos causas fundamentales: primera, por las compras masivas he-

chas por Alemania y, segunda, porque al proveerse de productos alemanes más caros que los otros (ya que las exportaciones a los países con clearing no se beneficiaban de ninguna prima ni de ninguna rebaja) el nivel de sus precios sufría necesariamente las consecuencias. Así, progresivamente, estos países cayeron bajo la dependencia económica de Alemania, que llegó a convertirse en su principal proveedor, como lo muestran las cifras siguientes:

Bulgaria, que obtenía el 29,8 por 100 de sus importaciones de Alemania en 1929, obtiene el 44,4 por 100 en 1933, el 58,2 por 100 en 1937 y el 65 por 100 en 1939. Esta evolución se modificó un poco con la guerra: bajo la influencia de las compras crecientes de Alemania en Bulgaria, ésta se encontró en 1940 ante la imposibilidad de abastecerse por completo con mercancías alemanas (la guerra impuso a Alemania la restricción de las exportaciones a cambio de sus haberes de clearing). En mayo de 1940 el Banco Nacional de Bulgaria, que desde entonces adelanta fondos a los exportadores búlgaros, tuvo incluso que renunciar formalmente al patrón-oro y declarar que los haberes de clearing entraban legalmente en la cobertura de su circulación fiduciaria.

Yugoslavia, que obtenía de Alemania el 29,3 por 100 de sus importaciones en 1933, vio aumentar este porcentaje al 42,7 por 100 en 1937. Durante el mismo tiempo los porcentajes de importaciones de Alemania pasaron para Rumanía del 27,8 al 40,1 por 100 (al 50,6 por 100 en 1940), y para Hungría, del 39,7 al 44,2 por 100 (48,4 por 100 en 1939 y al 52,9 por 100 en 1940) (9). La posición comercial de Alemania frente a estos países es tanto más fuerte cuanto que sus exportaciones a cada uno de ellos no representan más que un débil porcentaje de sus exportaciones totales (en 1937 el 1,2 por 100 para Bulgaria, el 2,3 por 100 para Yugoslavia, el 2,2 por 100 para Rumanía y el 1,9 por 100 para Hungría).

Estas últimas cifras muestran la escasa influencia que tenían para el comercio exterior alemán en su conjunto las operaciones realizadas en los países de moneda controlada; las principales operaciones comerciales debían continuar realizándose con los grandes países de divisas libres, los únicos que disponen de materias primas esenciales en cantidad suficiente.

Pero precisamente con estos países las operaciones eran más difíciles por la falta de acuerdo político y económico. Por esta razón, Alemania se vio en la obligación de proceder al control de las importaciones a causa de sus insuficientes disponibilidades en divisas.

Nos podríamos preguntar por qué los países del sudeste europeo aceptaron que se les creara una situación en definitiva tan desventajosa para ellos (10). A esta pregunta pueden dársele dos respuestas: la primera es que estos países carecían de un mercado exterior y que la extensión del mercado interior alemán, financiada por los pedidos estatales alimentados por el *empréstito*, abría a los países del sudeste nuevas posibilidades de venta. En otras palabras, las ventas de los países del sudeste europeo a Alemania fueron indirectamente financiadas por los empréstitos del estado alemán. Esto significa que se sustituyó el procedimiento «clásico» hasta entonces aplicado en los países del sudeste, y que consistía para ellos en pedir prestado divisas a los países extranjeros por un método de empréstitos indirectos en el que el comprador de los productos era el mismo país que contrataba los empréstitos.

Otra razón por la cual los países del sudeste aceptaron concluir acuerdos de clearing de este orden con Alemania reside en el hecho de que estos acuerdos preveían cotizaciones de cambio relativamente ventajosas para los países extranjeros contratantes con Alemania. Este es uno de los aspectos de la utilización del mecanismo de clearing por el imperialismo alemán. Dicho mecanismo es muy simple: consiste en fijar para el marco un valor de clearing superior a su valor real. Por esta razón la relación de cambio (que —recordamos— es una relación de contabilidad) marco-moneda del país co-contratante, es fijada a un nivel superior al de la relación de los poderes adquisitivos. Todo sucede como si la moneda del país co-contratante estuviera desvalorizada y el marco revalorizado. Como el marco se encuentra de esta forma contabilizado a un alto valor, el importador alemán puede pagar una cantidad módica en marcos, mientras que el exportador extranjero recibe una elevada suma en su moneda nacional. Así, pues, el importador alemán orienta sus compras hacia los países de clearing (11) (tanto más cuanto que de esta forma se sustrae a la mayor parte de las for-

malidades de control, que son *para él,* puesto que paga en marcos), países que venden a buen precio.

El exportador extranjero de un país de clearing vende con preferencia a los importadores alemanes porque recibe de esta forma un precio elevado en su moneda nacional. Tal es el lado bueno de la medalla que, sin embargo, también tiene su reverso. Este reverso aparece para los importadores extranjeros de mercancías alemanas. Estos, en el país de clearing, lejos de poder beneficiarse, como hacen los que pertenecen a países de divisas libres, de marcos a bajo precio para poder efectuar compras en Alemania, están obligados a realizar sus pagos sobre la base del valor de clearing que es precisamente un valor elevado. En efecto, si los importadores compran a buen precio los productos procedentes de países de clearing, ese buen precio ¡no son ellos quienes lo pagan, sino los importadores de estos países! Puede preguntarse entonces cómo es que los importadores extranjeros consienten en comprar caro en Alemania lo que podrían procurarse a mejor precio en los países de divisas libres, con relación a los cuales su moneda no está tan depreciada (cuando no está, por el contrario, relativamente revalorizada a causa de las desvalorizaciones extranjeras). Esto se explica por el control de cambios que en su propio país limita las posibilidades de compra en los países de divisas libres, y las limita más en la medida en que las exportaciones a estos países son más escasas, lo que sucedió justamente con el desarrollo de las exportaciones a Alemania. Así, en el marco de los acuerdos de clearing, Alemania, *desarrollando sus importaciones* gracias a la fijación de un cierto valor de clearing, se aseguró también el desarrollo de sus exportaciones. Estamos en presencia de uno de los medios esenciales del desarrollo de las *exportaciones* alemanas, cuyo estudio habíamos remitido al presente parágrafo. Fueron necesarias las excepcionales condiciones de la crisis de 1929 para encontrarse con países dispuestos a aceptar comprometerse en un camino que limita progresivamente su libertad económica. Las consecuencias de este sistema son tales que los países ligados por estos acuerdos no sólo van perdiendo las posibilidades de exportar fuera de Alemania, y por tanto las posibilidades de comprar en otros países, sino que incluso están obligados a com-

prar en Alemania productos de los que no tienen niguna necesidad (¡subvencionando a los importadores!), únicamente para restablecer el equilibrio de clearing (en el caso de que no se haya previsto otro medio de equilibrio) con objeto de que sus propios exportadores puedan ser pagados. De esta forma, los países que habían concluido acuerdos de clearing con Alemania (12) vieron disminuir sus disponibilidades de divisas libres (y, por tanto, su libertad de acción) y Alemania pudo financiar sus importaciones con sus propias exportaciones.

En este sentido puede hablarse aquí de un verdadero imperialismo de las importaciones. Añadamos que este sistema, unido a los países de divisas libres, condujo a aumentar también las exportaciones de Alemania con destino a dichos países y en perjuicio de los países ligados a ella por acuerdos de clearing previendo una elevada cotización del marco. Y esto de la siguiente forma: los importadores alemanes compraban productos en los mercados de la Europa del sudeste y los revendían a relativamente bajo precio a los países de divisas libres. Dicha operación que aumentaba las posibilidades de las exportaciones a los países de clearing y hacía ganar divisas a Alemania, resultaba ventajosa para los importadores alemanes precisamente porque pagaban barato los productos en los países de clearing y los vendían caros (13) en los países de divisas libres.

Como ya hemos visto, el resultado de esta política fue que los países del sudeste europeo cayeron progresivamente bajo la dependencia, primero económica y después política, de Alemania.

Sección V.—Medidas para favorecer las exportaciones de capital

La exportación de capital planteó al imperialismo alemán problemas muy particulares y muy complejos. Se trata de una operación compuesta generalmente de *dos fases distintas.* En primer lugar, es necesario que *el capital se acumule en el país exportador* y que se acumule precisamente bajo su forma monetaria; así, en Alemania los capitales acumulados estarán representados por un cierto número de millones de marcos, en Inglaterra por millones de libras, etc. En segundo

lugar, es necesario que este capital sea *transferido* al extranjero. Las cantidades invertidas en el extranjero, en Europa Central, por ejemplo, no son invertidas en libras o en RM., sino en pengoes, leis, dínares, etc. Así, pues, es necesario que los capitalistas exportadores se procuren esas divisas vendiendo los RM., las libras, etc., o cambiándolas en oro. Prácticamente, la exportación de capital al extranjero supone dos cosas: 1.—Que exista ese capital en el interior. 2.—Que pueda ser *transferido* al extranjero gracias a un excedente de la balanza de pagos o una reserva de oro. El excedente de la balanza de pagos proviene del hecho de que el valor de las exportaciones de mercancías o de servicios sobrepase al valor de las importaciones (14).

De aquí se deduce que, a pesar de la acumulación masiva de capital en el interior de un país, la exportación de este capital puede tropezar con graves dificultades por falta de excedente en la balanza de pagos (o de una reserva suficiente de oro). Precisamente esta es la situación de Alemania después de 1918. A partir de esta época los créditos sobre el exterior, al menos hasta 1931, fueron absorbidos e incluso sobrepasados por las deudas. No pudo aparecer ningún excedente importante de crédito.

Este fenómeno se explica en primer lugar por la carga de las «reparaciones». Hasta 1931 Alemania pagó, a título de reparaciones, cantidades variables pero con frecuencia por encima de los mil millones de marcos al año. En segundo lugar, a raíz de la inflación, Alemania se vio obligada a pedir prestado al extranjero cantidades considerables bajo la forma de empréstitos bancarios a corto plazo. La necesidad de pagar el interés de estos empréstitos hizo disminuir seriamente el activo de la balanza de pagos. En resumen: el capital que se acumulaba en Alemania (y se acumulaba con la misma rapidez con que eran invertidos en la industria los empréstitos hechos a los Bancos exteriores) no encontraba posibilidades de transferencia. El Estado se esforzó en remediar esta situación; pero antes de estudiar las medidas tomadas en este campo, conviene que demos algunas indicaciones sobre la situación del mercado mundial de capitales desde 1931.

La crisis financiera de 1931 dio lugar a un fenómeno sin

precedentes, al menos por su amplitud, en la historia del capitalismo. A raíz de la restricción catastrófica de las ventas y de la baja mundial de los precios, los países deudores se vieron en la imposibilidad de asegurar el pago de los intereses de sus deudas. Estos países, entre los cuales hay que citar (aparte de Alemania, que es al mismo tiempo un país prestamista) a todos los países de la Europa Central y Balcánica, así como los de América Latina, vieron desaparecer los principales puntos positivos de sus balanzas de pagos. A causa del retroceso de sus exportaciones, del retraso de las cantidades enviadas a ellos por los obreros emigrados, etc., se encontraron en la imposibilidad de pagar las anualidades e incluso los intereses de sus deudas. Estos países tuvieron que recurrir sin solución de continuidad a las moratorias de pago, a las moratorias de transferencias y a las desvalorizaciones monetarias. Los prestamistas perdieron entonces miles de millones. A raíz de esta crisis, cuyos efectos se prolongaron bajo la forma de control de cambios y de moratoria de transferencias, los prestamistas dudaron mucho en volver a realizar sus operaciones de préstamo. Las exportaciones de capitales se redujeron a casi nada, al menos en su forma clásica. Los inmensos capitales, que hasta entonces se invertían en los países económicamente retrasados con el fin de ganar una elevada tasa de beneficios (porque los salarios son bajos en estos países), se emplearon en imposiciones internacionales a corto plazo (fuera de la producción) y en la especulación monetaria. Tomaron el nombre de *capitales errantes*.

La desaparición casi total de nuevas exportaciones de capital (los antiguos capitales prestados quedaron invertidos en los países prestatarios) contribuyó a aumentar la desorganización de la economía mundial. Los países de la Europa Central y Balcánica tuvieron su economía gravemente amenazada, puesto que su propia acumulación de capital era insuficiente. Por otra parte, las exportaciones industriales alemanas con destino a estos países se resintieron igualmente porque una parte de los capitales prestados en estas regiones, principalmente por Francia y Gran Bretaña, servía para la compra de mercancías alemanas. Los capitalistas alemanes encontraron así muchas dificultades para vender sus mercancías en el mercado interna-

cional. La desconfianza respecto a las inversiones en el extranjero (por temor a las quiebras y a las desvalorizaciones) dio entonces toda su amplitud a dos tendencias propias del imperialismo. Por una parte, los capitales que se acumulaban en los países capitalistas avanzados se fueron invirtiendo en las colonias de estos países con el fin de evitar los riesgos propios de la desvalorización e, igualmente, el riesgo de ser «frustrados» por moratorias y transferencias de los capitales así invertidos. Esta es la base material de la ideología de los «bloques imperiales». Por otra parte, la mayoría de los capitales acumulados se empleó en el propio país en empréstitos estatales y en la industria de armamentos. Alemania, desprovista de colonias, recurrió fundamentalmente a este segundo método, revelando con ello que cuando la exportación de capital se hace difícil o arriesgada, queda siempre a los capitalistas un medio de «revalorizar» su capital: la industria de armamento. Esta tiene además la ventaja de reforzar la potencia militar, de facilitar las anexiones, de preparar el terreno a la forma previa de «revalorización» del capital, es decir, *a la exportación del capital a los países sometidos.*

En este sentido el rearme es un medio idóneo para, al mismo tiempo, *suplir* a la exportación del capital y *prepararla.* Pero esta utilización del capital, siendo rentable para los capitalistas, disminuye la cantidad de bienes de consumo disponibles; corre el riesgo de aumentar la tensión social y el descontento obrero. Por esta razón sólo puede realizarse en gran escala gracias a la dictadura de tipo fascista.

Esta llamada de atención era indispensable para subrayar el hecho de que, durante el período que va de 1933 hasta la guerra, la exportación de capital juega un papel *relativamente* secundario para el imperialismo alemán. Esto no quiere decir de ningún modo que renunciase a ella, sino solamente que dicha exportación se realizó en pequeña escala y allí donde el imperialismo alemán pudo crearse un sucedáneo de los *bloques imperiales* aumentando su dominio económico y político sobre los países prestatarios de la Europa Central y Balcánica.

He aquí las principales medidas tomadas en Alemania para facilitar o aumentar las exportaciones de capitales, a pesar de la insuficiencia de medios de transferencia.

1.—*La moratoria de transferencias*

Una primera medida fue impuesta por la crisis mundial. Esta crisis hizo disminuir las exportaciones alemanas en el 75 por 100 aproximadamente (igual que las importaciones) e indujo a los Bancos extranjeros a reclamar el reembolso masivo de sus préstamos. Esta última exigencia, que amenazaba con provocar una crisis de cambios, impulsó al gobierno alemán a proclamar en 1931 una moratoria de transferencias. Después mejoró la situación de la balanza de pagos de Alemania dejando a veces un saldo disponible que, no siendo ya utilizado para pagar las deudas exteriores (a causa de la moratoria), pudo emplearse para las exportaciones de capital. Sin embargo, este saldo fue siempre insignificante en razón de las necesidades de importación de materias primas.

2.—*Las medidas en favor de las exportaciones de mercancías*

El conjunto de medidas tomadas para favorecer las exportaciones de mercancías (medidas ya indicadas) se tradujeron por igual en un aumento del total de créditos sobre el extranjero y en un aumento de las operaciones de exportación de capitales.

3.—*Los créditos comerciales*

En realidad, los créditos comerciales fueron generalmente concedidos por los *Bancos privados* y representan solamente una exportación a corto plazo y no una inversión. Sucede, sin embargo, que el Estado interviene para ayudar a los Bancos a conceder tales créditos *garantizándoles* el reembolso. Estos créditos comerciales, practicados desde hace tiempo en todos los países, tienen la ventaja de no exigir ninguna transferencia. Son créditos abiertos por los Bancos alemanes a los prestatarios extranjeros, gracias a los cuales estos prestatarios pueden comprar mercancías en Alemania. De esta forma el Banco hace una imposición en el extranjero remunerada con un tipo de interés muy elevado, y los exportadores alemanes de mercancías ven aumentar sus beneficios porque las cantidades así prestadas sólo pueden utilizarse en Alemania.

4.—*Utilización de los acuerdos clearing*

Los acuerdos clearing fueron utilizados por Alemania, bien para prestar, bien para recibir capitales en préstamo. Para esto último basta con que los capitalistas alemanes compren cantidades importantes de mercancías en el marco de los acuerdos clearing: en la medida en que estas compras no son compensadas por ventas del mismo valor resulta que los países vendedores prestan capital a Alemania. Inversamente, en la medida en que los industriales alemanes proveen de mercancías a los países extranjeros por un valor superior al de las mercancías compradas por éstos a Alemania, resulta que Alemania se encuentra en la situación de prestamista de capital. Este procedimiento fue sistematizado de la siguiente forma: los Bancos alemanes adelantaron a los industriales exportadores alemanes las cantidades necesarias para rehacer sus disponibilidades en RM. y las sociedades alemanas, instaladas en los países que tenían una deuda de clearing con Alemania, se sirvieron de sus créditos de clearing para comprar participaciones en las empresas industriales de estos países. Por medio del clearing volvió a tomar cuerpo la forma «clásica» de exportación de capital por aumento de las participaciones industriales.

En definitiva, se pone claramente de manifiesto que las modificaciones de estructura experimentadas por la economía alemana a partir de 1933 y que el desarrollo de los órganos estatales o paraestatales (encargados de tareas económicas) que se produjo en el seno de esta economía a partir de la citada época, estuvieron condicionados a la vez por la situación económica interior de Alemania y por los problemas planteados dos las relaciones de este país con el mercado mundial. En realidad, fueron estos últimos problemas los que jugaron el papel principal en la medida en que repercutieron sobre la situación económica interior del Reich.

(1) En efecto, si el beneficio total tiene su fuente en la diferencia entre el valor total del producto social (deducción hecha de las amortizaciones y del valor de las materias primas y auxiliares empleadas en obtener este producto) y el valor distribuido entre los trabajadores, todo aumento de este valor —bajo forma de subida del nivel de salarios, por ejemplo— reduce, en igualdad de circunstancias, el importe del beneficio total.

(2) Sólo sucede de otro modo cuando estos monopolios reposan sobre bases técnicas endebles, lo que no les permite entrar en lucha en el mercado mundial. Esta es precisamente la situación de la mayor parte de los monopolios franceses.

(3) Se trataba allí de exportaciones de capitales que tenían una finalidad *especulativa* (huida ante el marco) y que podían provocar el hundimiento de la moneda.

(4) Se prohíbe a los particulares dedicarse a transacciones de divisas, a importar o exportar sin autorización tanto las divisas como los marcos.

(5) Estas salidas de oro se hicieron también inevitables por el hecho de que las importaciones aumentaron constantemente a consecuencia de las enormes necesidades de la industria de guerra, de la fabricación de armamentos (y ello a pesar de las restricciones draconianas por lo que respecta a los objetos de consumo destinados a amplias masas, especialmente en materia de textiles). Esta evolución y la necesidad de efectuar los pagos relativos a las antiguas deudas, por una parte, y el aumento de un cierto número de gastos en el extranjero, por otra, dieron como resultado la disminución de las reservas de oro del Reichsbank, reservas que evolucionan de la forma siguiente:

(En millones de RM.)

1932	806,2
1933	386,2
1934	79,1
1935	82,5
1936	66,5
1937	70,6
1938	70,7

(6) Alrededor de los 160 millones de marcos, más 120 millones de divisas.

(7) El mecanismo del *clearing* es, en general, el siguiente: a raíz de un acuerdo entre dos países (pongamos Alemania y Rumania), se crean *cajas de compensación en cada uno de estos países.* Desde este momento, en Alemania, los importadores de mercancías rumanas, en lugar de comprar leis (con sus RM., para pagar a sus exportadores rumanos), entregan el importe de sus deudas en RM. a la caja de compensación de Berlín.

En Rumania, los importadores rumanos de mercancías alemanas harán lo mismo. Inversamente, los exportadores alemanes, que en otro tiempo eran pagados en RM. por los importadores rumanos, serán pagados de ahora en adelante (siempre en RM.) por la caja de compensación. Esta liquida a los exportadores con el dinero recibido por ella de los importadores. Igualmente en Rumania. Como demuestra el análisis teórico, *este mecanismo no difiere* fundamentalmente del de libre cambio. Es menos flexible, pero permite con más facilidad realizar manipulaciones favorables a los exportadores.

(8) Para Mandelbaum, la puesta en vigor de cotizaciones especiales de depreciación del marco permitió a Alemania hacer jugar un mecanismo de discriminación y de diferenciación de los precios para la exportación, tendente a adaptar esos precios al poder adquisitivo de cada marco *(op. cit.,* pág. 187).

(9) Desde finales de 1940 a finales de 1943, los haberes de *clearing* de ciertos países, representados esencialmente por créditos sobre Alemania, aumentaron de forma muy considerable. Así, los haberes de *clearing* y divisas asimiladas de Rumania pasaron de 6.850 millones a 32.300 millones de leis. Los haberes correspondientes en Bohemia-Moravia pasaron de 7.800 millones a 27.300 millones de coronas.

(10) El Real Instituto de Asuntos Internacionales resume así la influencia de la política comercial de Alemania en relación con los países del sudeste europeo:

«Hasta la primavera de 1939 los países del sudeste europeo ganaron, desde el punto de vista material y teniendo en cuenta los contratos a corto plazo, por el hecho del aumento de compras alemanas. Alemania ayudó al crecimiento de sus respectivas rentas nacionales e incluso no sacó partido de su posición dominante para modificar los contratos en su favor, a pesar de haber aumentado las rentas reales.» *(South Eastern Europe,* Londres, 1939, págs. 198-199.)

(11) Al menos hacia aquellos para quienes fueron modificadas de esta forma las cotizaciones, cosa que no siempre sucede: por ejemplo, en el acuerdo concluido antes de la guerra entre Alemania y Francia.

(12) En la medida en que estos acuerdos preveían una elevada cotización del marco, como fue el caso, por ejemplo, para todos los países del sudeste europeo.

(13) Caro para ellos, a buen precio para los importadores extranjeros, que se beneficiaban de marcos a una cotización inferior a la paridad (marcos bloqueados u otros).

(14) Comprendiendo en los servicios el activo de la balanza de pagos, los ingresos procedentes de los intereses de los capitales colocados en el extranjero, y en el pasivo, los gastos debidos al pago de los intereses de los capitales extranjeros colocados en el país.

CAPITULO 3

VISIÒN DE CONJUNTO SOBRE EL PAPEL DEL ESTADO

Hemos hecho ya el recorrido sobre los principales aspectos de la intervención del Estado en la economía alemana. Sin embargo, como el estudio que acabamos de hacer nos ha obligado a examinar un cierto número de detalles técnicos, los aspectos generales y teóricos del papel del Estado en la economía alemana han quedado necesariamente en la penumbra. Y como quiera que estos aspectos generales constituyen, en definitiva, lo esencial del problema planteado por los capítulos precedentes, queremos volver de un modo especial sobre ellos, resumiendo las grandes líneas de nuestras constataciones.

Los capítulos de la primera parte de este estudio han dejado ya en claro el papel económico dominante del gran capital, del capital financiero. Igualmente, han puesto de manifiesto que el nazismo no hizo nada por disminuir este poder, sino que, por el contrario, lo aumentó. Esto resalta la naturaleza real del estado nazi, supuestamente «socialista».

En segundo lugar, hemos visto que los organismos de dirección económica (grupos económicos, uniones del Reich, cárteles obligatorios, etc.), constituidos por los representantes del gran capital, así como los mismos monopolios, fueron progresivamente dotados de un poder suplementario. A su poder económico vino a añadirse el poder de la fuerza pública, al menos en la medida en que las decisiones de los dirigentes de estos organismos pudieron imponerse a todos los capitalistas por vía reglamentaria o legislativa y con ayuda del aparato judicial y policíaco del Estado.

Una vez resaltados estos diversos puntos es necesario ana-

lizar el alcance de la intervención del Estado en los distintos campos de la vida económica.

1.—*Producción y transportes*

Por lo que respecta a la *producción* y a los *transportes*, el papel del Estado es triple:

1) Interviene como productor y como transportador; como propietario de los medios de producción y de transporte. En este campo asistimos a una doble tendencia:

1.a) La tendencia fundamental de la política nazi es, como hemos visto, la *reprivatización*. Es inútil volver a insistir sobre los *hechos*, pero debemos sacar la siguiente conclusión: en uno de los campos más importantes, en el campo de la *propiedad* de los medios de producción y de transporte, el fascismo —aunque invoque al socialismo— marca no un progreso, sino un retroceso de la propiedad colectiva. Precisamente para compensar las consecuencias de este retroceso en un momento en que la intervención creciente del Estado hubiera exigido más bien una evolución inversa, se hizo necesario confiar el mando del poder público a los representantes de los monopolios.

1.b) Juntamente con el desarrollo de la *economía de guerra*, de la autarquía, y con el fin de proteger el beneficio del capital privado, el fascismo hitleriano desarrolló ciertos sectores de la producción nacionalizada. Se trató principalmente para el Estado de encargarse de sectores *no rentables* de la producción. En este campo se da un progreso de la propiedad pública, pero este progreso está ligado al desarrollo de la economía de guerra y sólo tiene una escasa importancia económica, ya que la apropiación pública se realiza aquí esencialmente sobre fuerzas de destrucción.

2) El Estado interviene en la producción para *limitarla*. Actúa por vía reglamentaria en colaboración con los cárteles, libres u «obligatorios». De esta forma puede prohibirse la extensión de una determinada rama de la producción; puede reducirse su capacidad de producción; puede prohibirse el empleo de nuevas máquinas, etc. El Estado interviene, pues, para

limitar el desarrollo de las fuerzas productivas con el fin de evitar «el peligro de un crecimiento no económico de la capacidad de producción», según la expresión de las órdenes y decretos. El Estado interviene para reforzar la política de los cárteles y de los trusts que tienen como objetivo la limitación de la producción a fin de mantener precios elevados. En este sentido, la intervención del Estado en la producción participa del carácter *regresivo* de la actividad de los monopolios. Hace progresar las tendencias al parasitismo y al malthusianismo económico propios del imperialismo, aumentado el poder de los monopolios, la estabilidad de los precios y la posibilidad de oponerse al progreso técnico.

3) Finalmente, con el desarrollo de la economía de guerra, el Estado interviene para orientar la producción. Podría considerarse esto como un progreso, al menos formal, con relación al capitalismo liberal, pero dicho progreso se debe a la propia economía de guerra. Conviene añadir que esta orientación de la producción tuvo lugar de una forma incompleta e indirecta. No existe de ningún modo un plan de conjunto de la economía. Los planes alemanes son parciales y, lejos de desarrollar armoniosamente las diferentes ramas de la producción, conducen a una *deformación profunda* de la economía por la hipertrofia de la industria pesada al servicio del armamento. Por otra parte, esta orientación de la producción se llevó a cabo de forma indirecta, es decir, a través del juego de los precios, del interés y del beneficio, puesto que el Estado no era propietario de los medios de producción. Consecuencia de todo esto es la imperfección de tal método de orientación y la constante aparición de obstáculos y riesgos de crisis.

2.—*El crédito*

Por lo que respecta al *crédito*, el papel del Estado es más complicado. En primer lugar, ya lo hemos visto, a pesar de la multiplicidad de los *bancos públicos*, éstos juegan un papel relativamente secundario en el edificio bancario y financiero del Reich, lo que se explica por la *pobreza* misma de dichos bancos en medios financieros. Como contrapartida, el Estado ejerce una profunda influencia sobre los mercados de capita-

les y sobre los bancos en cuanto que es *el más importante prestatario* del Reich.

La influencia de los empréstitos estatales es decisiva en lo que concierne a la importación de capitales. Gracias a dichos empréstitos los capitales llegan a colocarse de forma ventajosa sin necesidad de ser invertidos, *sin tener que aumentar la producción* (ahora bien, subsiste siempre el temor de verlo chocar rápidamente con mercados muy limitados). El fenómeno tiene una doble importancia. Marca la *alienación creciente* del Estado al capital financiero, porque la deuda del Estado con los bancos crece de año en año, así como la parte de renta nacional que corresponde al capital financiero por mediación del propio Estado. Pero el fenómeno señala también un nuevo aspecto del *parasitismo* de la economía alemana. La acumulación del capital sirve en muy escasa medida para desarrollar las fuerzas productivas (al margen de las necesidades de la guerra y de la autarquía) (1), pero sirve, por el contrario, para aumentar la deuda del Estado y los beneficios del capitalismo rentista *puramente parasitario*. En este mismo campo, el papel del Estado reviste todavía una cierta importancia en la medida en que el Estado llega a proporcionar su ayuda a los bancos en su tendencia al acaparamiento de todo el capital líquido del país. Aquí la intervención del Estado contribuye simplemente a aumentar el poder del capital financiero

Finalmente, el Estado favoreció con su política económica una verdadera *inflación* del crédito extraordinariamente peligrosa para la economía alemana, cargada de amenazas de crisis, pero gracias a la cual pudo financiarse *la coyuntura de armamento y la guerra*. En este sentido sí que puede afirmarse la importancia del papel del Estado en el campo *coyuntural*. Volveremos sobre este punto en la parte IV, consagrada al estudio de la evolución de la economía alemana.

3.—*Los precios y los salarios*

Por lo que respecta a los precios, ya hemos visto que el Estado tiene sobre todo una actitud pasiva. Prácticamente el Estado ayuda a la realización de las tendencias propias del imperialismo en materia de precios. Permite el distanciamiento entre los precios agrícolas y los industriales. Autoriza los

precios elevados para los productos de monopolios, favoreciendo así la formación de los superbeneficios de monopolios. En otras palabras, si el Estado *controla* los precios no los dirige. La finalidad del control estatal de los precios es sobre todo la de frenar el alza de los mismos, consecuencia de la inflación de crédito, a fin de evitar la depreciación interior de la moneda (económica y socialmente peligrosa). La estrecha colaboración de los representantes de las grandes sociedades en la política de precios es, además, una garantía de que esta política no va contra los intereses reales del gran capital. La eficacia de la acción estatal en materia de precios se explica precisamente por su colaboración con el gran capital, cuyas tendencias esenciales satisface.

En lo que concierne a los salarios, nos encontramos también en presencia de una estrecha colaboración entre el aparato del Estado y los capitalistas para mantener bajos salarios. Es una tendencia natural del capitalismo la de mantener los salarios al más bajo nivel posible con el fin de incrementar el beneficio total. El fascismo contribuye con todas sus fuerzas a la realización de esta tendencia para ayudar a los capitalistas (2). El poderío económico del Estado se deriva aquí, como en materia de precios, del hecho de ser el instrumento del gran capital, el auxiliar de las poderosas tendencias que son la consecuencia de un cierto modo de *apropiación*.

4.—*El beneficio*

Por lo que respecta al beneficio total que se presenta bajo forma de beneficio del empresario, de interés o de renta (alquileres), la intervención del Estado es muy secundaria.

1) La tasa del beneficio no está sometida a ninguna reglamentación directa; en contrapartida, se encuentra indirectamente influida por la reglamentación de precios y salarios que acabamos de examinar. Sin embargo, la fracción de beneficio distribuido entre los accionistas se encontró, en mucho casos y por virtud de diferentes leyes, limitada a un cierto porcentaje del capital nominal (al menos momentáneamente, por entrega de la parte del dividendo que sobrepasa el 6 ó el 8 por 100 para un fondo de empréstito). Ahora bien, estas leyes no modifican en nada la tasa del beneficio y favorecen el desarrollo

de los Konzerns que limitan la parte de beneficios destinada a la distribución y que, de esta forma, aumentan sus fondos de autofinanciación (3). Una medida particularmente importante fue tomada al principio de la guerra por la Orden de «economía de guerra», anteriormente citada. Esta Orden en su parágrafo 22 prevé que, mientras dure la guerra, los beneficios deberán mantenerse al nivel que tenían en tiempos de paz. El encargo de realizar esta limitación se deja a cada empresario, bajo el control del comisario para los precios. Este último punto es muy importante porque confirma que no se trata en este caso de una intervención del Estado en el campo del beneficio (4), sino de un medio destinado a frenar el alza general de los precios, obligando a los empresarios a emplear sus beneficios de guerra en el mantenimiento de la estabilidad de sus precios de venta.

2) El tipo de interés fue sometido con más fuerza a la intervención del Estado. Por una parte, para cumplir, al menos parcialmente, las promesas hechas por los nazis a los campesinos cuando aquéllos estaban en la oposición. Así, inmediatamente después de la toma del poder, proclamaron una moratoria de las hipotecas (porque miles de campesiones estaban amenazados de embargo) y una reducción de los intereses hipotecarios. Se trataba de una medida de carácter más social que económico. Igualmente una ley de 21 de diciembre de 1933, que viene en ayuda de las finanzas municipales, procede a una conversión casi forzada de los empréstitos municipales, muchos de los cuales llevaban un interés del 10 y del 11 por 100 (5).

Por otra parte el Estado, como principal prestatario, influye evidentemente sobre el mercado de capitales y por tanto sobre el tipo de interés. Esta influencia la ejerce todavía más a través de su política de expansión del crédito y de coyuntura de guerra. En efecto, son estos últimos factores los que tuvieron mayor importancia. Así resultó que, dado el enorme aumento de los beneficios y la escasa propensión de los capitalistas a desarrollar su propia empresa, se produjo una oferta de capital tan grande que el tipo de interés bajó de forma sensible. Tendremos que volver sobre este punto. Aquí nos interesa subrayar que toda acción sobre el tipo de interés no hace más que *modificar el modo cómo los capitalistas se reparten el be-*

neficio total. En igualdad de circunstancias, si el tipo de interés sube, la parte de beneficio del empresario baja; si el tipo de interés baja, la parte de beneficio del empresario aumenta. Esta constatación es muy importante porque resalta el limitado alcance de las fluctuaciones del tipo de interés, salvo desde el punto de vista estrictamente coyuntural.

3) La renta, es decir, el alquiler de los arrendamientos, es la forma de reparto del beneficio total que fue objeto de la reglamentación más numerosa (desde antes del régimen nazi) en el sentido de una fijación de la mayor parte de los alquileres tanto en materia de arrendamientos urbanos (legislación sobre alquileres de arrendamientos urbanos) como en materia de arrendamientos rústicos (legislación mucho más flexible que la de arrendamientos urbanos).

Esta reglamentación tiene su origen en los problemas «sociales», pero su raíz profunda es el conflicto que opone la propiedad de la tierra al capital industrial. Dicha reglamentación significa una victoria del capital industrial sobre la propiedad de la tierra, puesto que la fijación de las rentas impidió a los terratenientes aprovecharse de las coyunturas favorables o incluso del alza de precios para elevar sus alquileres, lo que hubiera repercutido en la necesidad de dinero de los trabajadores. La fijación del precio de los arrendamientos urbanos mantiene estable un elemento importante del coste de vida. De esta forma los industriales pueden pagar salarios más bajos que si los alquileres hubieran sufrido un alza; la tasa del beneficio del empresario se ve aumentada en esa misma proporción.

Igual sucede con la legislación de arrendamientos rústicos, en la medida en que repercute sobre los precios de los productos alimenticios o de las materias primas de origen agrícola. Esto significa que la legislación sobre las rentas tuvo por efecto una *transferencia de las ganancias* en beneficio del capital industrial y en perjuicio de la propiedad de la tierra. Conviene añadir que la fijación de los alquileres, al alejar los capitales de las inversiones inmobiliarias, contribuyó muchísimo a agravar la escasez de viviendas, planteando así problemas muy graves.

4) Se ha dicho a veces que por medio del sistema fiscal (muy gravoso precisamente porque el Estado tuvo que gastar sumas considerables para reactivar la máquina económica alemana y para financiar la guerra y la preparación de la misma), se asiste a una acción del Estado sobre la distribución del beneficio total (7). Esto sólo es verdad en parte, porque dicha acción no es el fruto de una «voluntad intervencionista», sino de las necesidades económicas. De aquí resulta que el sistema fiscal alemán es, en conjunto, «neutro» y no tiende a proporcionar ventajas a ciertos capitalistas en perjuicio de otros. Sobre este particular sólo diremos lo siguiente:

a) El sistema fiscal, por la presión que ejerce sobre los salarios reales, tiende a aumentar el volumen del beneficio total (si se considera lógicamente que el total del producto social no apropiado por los salarios constituye el beneficio total).

b) El sistema fiscal tiende a reducir la parte del beneficio total de que el capital puede disponer *directamente*. Esto puede entorpecer especialmente la acumulación del capital y el desarrollo de las fuerzas productivas —en la medida en que el Estado usa la parte de la que se apropia no para inversiones rentables, sino para gastos de consumo o incluso de destrucción.

c) Los gastos a los que el Estado puede entregarse gracias a sus ingresos fiscales provocan una cierta redistribución del beneficio total entre los beneficiarios de esos gastos. En efecto, por este medio, la parte más pequeña del beneficio total va a los funcionarios; otra parte mucho más considerable va a los propietarios de los títulos estatales (capitalistas-rentistas). Se puede pensar indudablemente que entre los beneficiarios de los gastos públicos (entre aquellos a quienes se adjudica una parte del beneficio total gracias al mecanismo «sistema fiscal-gastos públicos») hay que poner también a los titulares de pedidos públicos. Esto es a la vez falso y verdadero. Es falso en el sentido de que los titulares de pedidos entregan, a cambio de las cantidades que el Estado les da, mercancías cuya valor equivale (o se considera que equivale) al dinero que reciben, si bien el Estado, en principio, no se emprobrece por los pedidos en cuestión, puesto que conserva para sí la

parte del beneficio que corresponde a estos pedidos, parte que se materializa no ya en dinero líquido sino en carreteras, aeropuertos, cuarteles o cañones. Es verdad en el sentido de que los pedidos del Estado abren a sus titulares mercados suplementarios y la posibilidad de obtener nuevos beneficios (8) sobre las ventas hechas al Estado.

En resumen, la redistribución del beneficio llevada a cabo por medio del sistema fiscal favorece (si se hace abstracción de la parte relativamente escasa que va a los funcionarios), por una parte, a la fracción del capital invertida en títulos estatales y, por otra, al mismo Estado que ve aumentar su «activo». Es cierto que la mayor parte de los bienes que de esta forma «enriquecen» al Estado tienen un escaso valor comercial y están destinados en su mayoría no a la satisfacción de las necesidades comunitarias, sino a ser puestos al servicio de las tendencias imperialistas propias del capital financiero. En este sentido es completamente cierto afirmar que la parte fundamental del beneficio apropiado por el Estado está destinada a aumentar el poder del capital financiero. La política fiscal de los nazis, dado el empleo hecho por el Estado de los ingresos fiscales y lejos de probar su carácter «anticapitalista» —como algunos querían hacerlo creer—, revela finalmente su entrega absoluta a la causa del imperialismo.

5.—*Las relaciones económicas internacionales*

Por lo que respecta a las *relaciones económicas internacionales*, el Estado tuvo como misión esencial la de organizar los *cuadros* de una actividad que es sobre todo la actividad propia de los capitalista privados. El Estado actuó aquí para mantener la estabilidad exterior de la moneda y para fortalecer las bases de la economía de guerra, pero también y sobre todo, para ayudar a la realización de las tendencias del imperialismo. El Estado intervino con el fin de ayudar a la exportación de productos fabricados, a la exportación de capitales y a la importación de materias primas. En todas estas medidas, el Estado se reveló como el auxiliar del gran capital. Dicha actitud se puso principalmente de manifiesto en la negociación de los acuerdos comerciales, en donde el Estado se mostró dis-

puesto a apoyar efectivamente con su fuerza militar las reivindicaciones exteriores del capital monopolista y bancario.

Finalmente aparece que el tan exaltado poder del Estado bajo el régimen nazi tenía al capital financiero no ya en su oposición, sino en estrecha alianza con él. Fue la conjunción, por una parte, de la fuerza económica del capital monopolista y del capital bancario y, por otra, de la fuerza política, militar y policíaca del Estado la que proporcionó a este último todos sus medios de acción. Pero, como se deduce ya de lo que hemos dicho —e igualmente de lo que diremos a continuación—, esta conjunción sólo pudo realizarse por la subordinación de los intereses económicos y políticos de Alemania a los intereses del capital financiero. Esta subordinación era más fácil de mantener en la medida en que aumentaba el poder de ese capital (a causa del endeudamiento creciente del Estado, del desarrollo de los Konzerns, de la concentración bancaria, etc.) como consecuencia, en definitiva, de la política nacional-socialista. Esta política estuvo enteramente dominada por las dificultades encontradas por los productos frente a un mercado interior demasiado estrecho y frente a la eliminación progresiva de Alemania del mercado mundial. Hemos llegado aquí al punto crucial de la dinámica de la economía alemana, que estudiaremos a continuación.

(1) La autarquía no supone de ningún modo un crecimiento de las fuerzas productivas, al menos en general, porque la fabricación de sucedáneos exige, para obtener un mismo resultado, *un gasto mayor de trabajo,* lo que revela la disminución de la productividad del trabajo en una economía autárquica. También aquí nos encontramos en presencia de un fenómeno regresivo.

(2) K. Mandelbaum, *op. cit.,* pág. 181, tratando de la estabilización obligatoria, declara:

«Decidida en un momento en que el paro forzoso existía en gran escala y sin el peligro de que los gastos públicos condujesen a la inflación, la estabilización del salario base debió servir al fin político de ganar la confianza de las clases acomodadas...»

(3) Lo mismo sucede con las disposiciones fiscales de guerra que afectan a los dividendos superiores al 6 por 100.

(4) En una conferencia dada en Berlín el 18 de marzo de 1941, el comisario para los precios subrayó que este texto no pretendía regular los beneficios sino obstaculizar una nueva subida de los precios *(Frankfurter Zeitung,* 19 de marzo de 1941).

(5) La ley del 21 de diciembre de 1933 ofrece a los portadores (en su mayoría particulares y no Bancos) la opción entre la transformación de sus obligaciones comunales en obligaciones del 4 por 100 o el mantenimiento del tipo de interés al 10 por 100 con una moratoria de cinco años. La conversión fue aceptada por la mayoría de los portadores. Es necesario añadir que, habiendo sido cotizadas las nuevas obligaciones a un valor muy próximo a su valor nominal, parece que la conversión no hizo más que reducir el tipo de interés pagado por los municipios *al nivel real del mercado de capitales.* Lo mismo sucedió con la conversión de las cargas de garantía (Pfandbriefe), que se llevó a cabo en virtud de la ley del 24 de enero de 1935.

(6) ... que afecta sobre todo a los inmuebles construidos antes de 1914.

(7) Finalmente, todo impuesto —a menos que vaya contra la sustancia misma de la riqueza del país— es deducido del beneficio (del producto neto, como decían los fisiócratas); los impuestos deducidos de los bienes de consumo o de los salarios no hacen más que reducir el nivel real de los salarios y, por consiguiente, aumentar el beneficio total. Por otra parte, y cada vez más, la estabilización radical en materia de impuesto sobre los salarios da a éste su verdadera significación.

(8) Además, el Estado puede apoderarse otra vez de una parte de estos nuevos beneficios gracias al sistema fiscal. Pero es necesario comprender que, en principio, los beneficios en cuestión no se deben a la transferencia hecha por el Estado a los titulares de los pedidos de esa parte del beneficio total, que anteriormente había pertenecido al Estado a través del sistema fiscal, sino que se deben al hecho de que —en la industria interesada tanto por los pedidos en cuestión como por los otros— existe una cierta diferencia entre el precio de venta de los productos y los gastos que su producción exige, diferencia esta que es precisamente la fuente de todos los beneficios.

CUARTA PARTE

LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA ALEMANA BAJO EL NAZISMO

De todos los aspectos de la economía alemana, es ciertamente el aspecto de su dinámica el que más impresión causó a los observadores. Estos se quedaron maravillados de la rapidez con que se produjo la «reactivación» económica de Alemania. Así, pues, conviene examinar de cerca la evolución de la economía alemana desde 1933 e investigar su alcance real. Y esto es lo que vamos a intentar hacer a lo largo de los capítulos siguientes.

CAPITULO 1

LA POLITICA ECONOMICA DEL NACIONAL-SOCIALISMO Y LA EVOLUCION DE LA SITUACION INDUSTRIAL

SECCIÓN I.—LA APERTURA POR EL ESTADO DE NUEVOS MERCADOS INTERIORES

El problema esencial para poner de nuevo en marcha la máquina económica era, como ya hemos visto, la apertura de nuevos mercados. La estrecha alianza entre el nazismo y el gran capital impedía el recurso a la subida de salarios como medio de abrir mercados suplementarios a la industria. Así, la primera medida que se tomó fue la clásica medida del recurso a las obras públicas. Su efecto fue rápidamente sobrepasado por la creciente importancia de los pedidos de armamento e igualmente por las inversiones derivadas de la extensión de la política autárquica. A lo largo de las páginas que siguen expondremos la evolución de los gastos destinados a las obras públicas, a lo pedidos de armamento y a la política de autarquía.

1.—Las obras públicas

Las obras públicas propiamente dichas absorbieron sumas considerables, y, sin embargo, estas sumas parecen muy escasas en comparación con los gastos que debían seguir.

El sector más importante de gastos está representado por la construcción de carreteras y autopistas, que exigió 1.612 millones de RM.; después vienen las reparaciones de inmuebles (privados y públicos, que exigieron 200 millones de RM.; la

construcción de embalses, puentes, canales, etc., cuyos gastos ascendieron a 350 millones de RM., y diferentes obras de mejora de fincas rústicas y de colonización, por más de 700 millones de RM. Estas obras públicas representaron un total de 3.267 millones de RM., más 500 millones de RM. a fines de 1933 para la construcción de viviendas. Esto significa que en algunos meses se habían invertido alrededor de los 3.700 millones en obras públicas. Si a éstos se añaden los 500 millones aproximadamente gastados por los ferrocarriles en la conservación y renovación de su material (es decir, en trabajos que no se realizaban desde hacía varios años) y los 600 ó 700 millones de subvenciones o de condonaciones de impuestos (salvo para los impuestos sobre salarios, que no se beneficiaron de estas condonaciones) concedidas a los particulares que se habían comprometido a realizar reparaciones y transformaciones inmobiliarias, tenemos un total de gastos para grandes obras de 5.000 millones de RM. aproximadamente en un período de dos años. Son estas obras las que provocaron en gran parte el aumento de la renta nacional que se registra a partir de 1933. En efecto, la renta nacional alcanza los 46.005 millones en 1933 y los 52.007 millones en 1934 —si se recuerda que en 1932 la renta nacional era de 45.002 millones, tenemos un aumento de 1.003 millones en 1933 y de 6.002 millones en 1934—. Además es interesante resaltar que el aumento de las cantidades distribuidas en sueldos y salarios está lejos de evolucionar en el mismo sentido: estas cifras se mantienen en 1933 al mismo nivel que en 1932 (26.000 millones), y sólo aumentan en 1934: 29.002 millones. Este fenómeno, que no impide que el número de parados descienda de 5.579.000 en 1932 a 4.733.000 en 1933 y a 2.657.000 en 1934, se debe al hecho de que los trabajos utilizan una mano de obra muy mal pagada (el salario no sobrepasa en mucho a las asignaciones por paro), e incluso a veces utilizan mano de obra de los campos de trabajo —desde el 31 de julio de 1933 estos trabajadores no se consideran como parados.

Durante los años siguientes, y hasta 1936, los gastos para grandes obras continúan aumentando; subieron a 4.710 millones de RM. en 1935 y a 5.093 millones de RM. en 1936. A partir de esta fecha, los gastos en cuestión disminuyen considerable-

mente; por otra parte, desde 1934 estos gastos pasan a un segundo plano en relación con los pedidos de armamento.

2.—Los pedidos de armamento

Si desde el punto de vista social el nacionalsocialismo consideraba primordial la lucha contra el paro forzoso, desde el punto de vista nacional consideraba primordial el restablecimiento de un poderoso ejército como instrumento indispensable de la fuerza alemana y de la conquista del «espacio vital». El punto 22.º del programa nacionalsocialista de 1920 subraya que la primera preocupación del partido, una vez instalado en el poder, será «sustituir la banda de mercenarios por un ejército nacional». Y, efectivamente, desde enero de 1933 el plan de cuatro años sometido por el canciller Hitler al mariscal Hindenburg prevé la reabsorción del paro forzoso por el desarrollo masivo y rápido de la producción de armamentos.

Abstracción hecha de los problemas financieros —sobre los cuales trataremos más adelante—, la realización de dicho programa se hizo posible gracias a tres circunstancias favorables:

a) Hasta esa fecha el Reich estaba prácticamente desarmado y, por consiguiente, una producción masiva no corría el riesgo de acumularse inútilmente junto a las armas ya fabricadas. Por el contrario, el desarrollo de la producción de armamento debía ser lo más rápido posible para deducir al máximo el período durante el cual el Reich sería aún vulnerable y estaría sometido a los riesgos de una intervención extranjera so pretexto de violación de las cláusulas de desarme contenidas en el tratado de Versalles.

b) El Estado Mayor de la Reichswehr había preparado ya los expedientes de fabricación; los modelos estaban ya construidos y los cuadros dispuestos (formados en las fábricas de armamento alemanas instaladas en el extranjero), de tal manera que sólo había que pasar los pedidos.

c) Finalmente, el aparato de producción de la industria pesada disponía de una enorme reserva de poder de producción, ya que sólo funcionaba al 30 por 100 de su capacidad (desde este punto de vista, la misma amplitud de la crisis resultó un elemento favorable para el rearme alemán). Así pues,

sólo había que reactivarla y no inventar ni modificar la orientación de su producción. En consecuencia, puede verse evolucionar la producción de hierro fundido y de acero en la forma siguiente: (los datos vienen dados en millones de Tm.).

Años	Hierro	Acero
1932	3.936	5.772
1933	5.268	7.584
1934	8.736	11.880
1935	12.540	16.104

Así, de 1932 a 1935, bajo el impulso de los pedidos estatales, el aparato de la industria pesada se puso nuevamente en marcha; la producción de hierro se multiplicó por 3,2 y la de acero por 2,8. De esta forma se llega casi a alcanzar el nivel de producción de 1927-1928; en 1936 dicho nivel fue superado. (Volveremos más adelante sobre las cifras relativas a la producción y al paro forzoso.)

¿Cuál fue la amplitud de los pedidos de armamento? Puesto que desde 1934 no se publican las cifras del presupuesto del Reich, nos tenemos que limitar a hacer estimaciones (estas estimaciones son posibles gracias a la publicación de los ingresos fiscales y de la deuda pública).

Según la revista inglesa *The Banker* en su número de febrero de 1937, los gastos totales de Alemania y los gastos de armamento evolucionaron de la forma siguientes desde el período que va de 1932-1933 a 1936-1937 (en miles de millones de RM.):

Ejercicio	Gastos totales	Gastos de armamento
1932-33	6,7	3,0
1933-34	9,7	5,5
1934-35	12,2	6,0
1935-36	16,7	—
1936-37	18,8	12,6

Parece que para 1937-1938 los gastos militares pueden estimarse en 15.000 millones de RM. y para el período de 1938-1939 en 17 ó 18.000 millones cuando menos. Se llega así a un total de gastos de armamento de 63 ó 64.000 millones de RM. Que estas estimaciones no son exageradas lo prueba la declaración hecha en 1939 por Hitler, según la cual los gastos de rearme del Reich se elevaron a 90.000 millones de RM. (pero esta cifra pudo ser redondeada en más y contiene sin duda gastos no específicamente militares, como, por ejemplo, los exigidos por el esfuerzo de autarquía).

Así, pues, los gastos de armamento toman desde 1934-1935 una amplitud más considerable que los gastos de obras públicas. Para darse una idea de la amplitud de estos gastos —y consiguientemente del golpe sufrido por la economía— es necesario compararla con la cifra de sueldos y salarios distribuidos: en 1933 esta cifra era de 26.000 millones (trece veces el importe de los gastos de armamento de 1933-1934); en 1938 era de 42.007 millones (apenas más de dos veces y media el importe de los gastos de armamento de 1938-1939). En este último año los gastos de armamento equivalen a un cuarto de la renta nacional aproximadamente. Estas comparaciones revelan la amplitud de los mercados suplementarios abiertos directamente a la industria alemana por la política de armamento, puesto que en 1938-1939 sólo los gastos puramente militares equivalen al 69,2 por 100 de los sueldos y salarios distribuidos en 1933, y para todo el período que va desde 1933-1934 a 1938-1939 el total de gastos de armamento equivale al 246 por 100 de los sueldos y salarios distribuidos en 1933. Por lo demás, podía esperarse que, debido a los salarios suplementarios distribuidos en la industria de armamento y en las industrias anejas —así como por los beneficios obtenidos en estas industrias—, se abriera un nuevo mercado al conjunto del aparato industrial. Sin embargo, la extensión del mercado interior de esta política era todavía insuficiente para mantener en plena marcha el aparato económico alemán, en ausencia de amplias inversiones privadas y ante la eventualidad de una disminución del esfuerzo de armamento. Precisamente la política de autarquía debía abrir nuevos mercados a la industria alemana.

3.—*La política de autarquía*

A finales de 1936 podía preverse ya que, salvo complicaciones exteriores —que de hecho se produjeron—, el rearme alemán tocaba a su fin. En efecto, una vez adquirido un cierto potencial militar, es inútil acumular en tiempos de paz un material que corre el riesgo de ser rápidamente superado por los progresos de la técnica. Sólo queda pasar los pedidos corrientes a la industria de armamento —con objeto de renovar el material y de adaptarlo a las nuevas necesidades técnicas—; pero la importancia de estos pedidos es forzosamente muy inferior a lo que exige el rearme de una gran potencia prácticamente desarmada. Por esta razón fue necesario prever, ante la eventualidad de una disminución del volumen de los pedidos de armamentos, la puesta en práctica de trabajos destinados a asegurar a Alemania una cierta independencia económica. No cabe la menor duda que la búsqueda de esta independencia fue motivada tanto por consideraciones militares como por el recuerdo del bloqueo cruelmente sufrido por los imperios centrales durante la guerra de 1914-1918. Pero la preocupación por mantener en actividad a la economía alemana estuvo también en la base de la política de autarquía, como lo confirma el propio Hitler en uno de sus discursos de Nuremberg. En efecto, a propósito del congreso del partido, en otoño de 1936, Hitler declaró: «En cuatro años, Alemania debe ser completamente independiente del extranjero por lo que respecta a todas las materias primas que pueden ser fabricadas de una forma u otra por el genio alemán, por nuestra industria química y por nuestra mecánica, así como por nuestras minas. La construcción de esta gran industria alemana de materias primas ocupará de forma económicamente útil a las masas y supondrá el final de nuestro rearme.»

Es difícil estimar el importe de los gastos exigidos por la política de autarquía; tanto más difícil cuanto que esta política se llevó a cabo paralelamente a los gastos crecientes de armamento (la construcción de la línea Sigfried exigió de 5 a 6.000 millones de RM., mientras que la anexión de Austria y, después, de la región de los Sudetes exigía importantes gastos militares). Otra dificultad para la estimación proviene del he-

cho de que estos gastos fueron en cierta medida asegurados por las empresas privadas y por los bancos, ya que el Reich garantizaba la rentabilidad de las inversiones y su amortización. Por consiguiente, dichos gastos no siempre se traducen en gastos públicos. Es posible que la política de autarquía exigiera unos 20.000 millones de fondos públicos; en cuanto a los fondos privados empleados, sólo sería posible hacer una estimación después de una amplia investigación, que sobrepasa el marco de este estudio. En efecto, para conocer el importe de las inversiones exigidas por la política de autarquía no basta con remitirse a las emisiones públicas de acciones y obligaciones a las cuales procedieron las empresas privadas encargadas de la realización de esta política, porque estas empresas (gracias precisamente a la garantía del Reich) gozaron de créditos bancarios frecuentemente más importantes que el importe de sus propios fondos. Así, desde finales de 1938 a fines de 1941, las 13 fábricas regionales de lana artificial aumentaron su capital-acciones en 179 millones de RM., mientras que los bancos les adelantaban 147 millones de RM. En total, los créditos bancarios concedidos a estas empresas, a fines de 1941, representan el 82 por 100 de su capital-acciones, y en ciertos casos más del 100 por 100 (el 184 por 100 en Zelwolle Lenzing, el 126 por 100 en Kurmärkische Zellwolle). Por lo demás, muchas de estas empresas están vinculadas a Konzern ya existentes, que las financian directamente por diversos procedimientos, sin que sea posible proceder a una estimación de las cantidades así empleadas.

De cualquier forma, no cabe duda que la creación de una industria de sucedáneos o de materias primas nacionales abrió nuevos e importantes mercados a las industrias siderúrgicas, mecánicas y químicas de Alemania, sin que dichos mercados sean de la misma amplitud que los mercados abiertos por la política de rearme y sin que tampoco los gastos así realizados conduzcan a un desarrollo de las fuerzas productivas. Por el contrario, hay más bien una regresión de las fuerzas productivas, porque Alemania se procura por esta vía los productos que le faltan con una mayor cantidad de trabajo y de capital. Examinaremos más adelante los resultados obtenidos en el campo de la autarquía.

Tales son los principales gastos que el Estado tuvo que asumir para poner nuevamente en marcha la máquina económica alemana. Estos gastos sólo pudieron financiarse por el empréstito y, en primer lugar, recurriendo al mercado monetario, puesto que las cajas del Estado estaban vacías en el momento de la subida al poder del nacional-socialismo y los impuestos apenas podían ingresarse a causa del empobrecimiento de amplios sectores de la población. Así se impuso la necesidad de una estrecha colaboración entre el Estado y los bancos.

SECCIÓN II.—EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

A lo largo de las páginas precedentes hemos indicado cómo evolucionó la producción de hierro fundido y de acero bajo el impulso de los pedidos de guerra, pero indirectamente toda la producción industrial conoció a lo largo de los años que siguieron a 1933 una reactivación impresionante. Esta reactivación es fácilmente explicable por la reabsorción del paro forzoso en las obras públicas, los pedidos de guerra y la autarquía. He aquí en primer lugar cuál fue la evolución de conjunto de la producción industrial alemana hasta la guerra:

Años	Indice general	Bienes de producción (1)	Bienes de inversión (2)	Bienes de consumo
1932	59	46	35	78
1933	66	54	45	83
1934	88	77	75	85
1935	96	99	102	91
1936	107	113	117	98
1937	117	126	128	103
1938	125	136	140	107
Junio 1939	133	147	152	113

(1) Materias primas, máquinas, utillaje, etc.
(2) Solamente máquinas y utillaje.

1.—Evolución del índice general

Se observa que hacia 1936 el nivel de la producción indus-

trial alemana alcanza el nivel de 1929; a lo largo del período de 1932-1936 el índice medio anual de progresión fue del 16 por 100. A lo largo del período siguiente la progresión continuó, pero a un ritmo más lento: el 9 por 100 de media al año, porque a partir de 1936 el aparato de producción se acerca al 100 por 100, y todo aumento de la producción supone un desarrollo previo de las fuerzas productivas, es decir, nuevas inversiones. En total, en 1939 el nivel de 1928 fue sobrepasado en el 33 por 100; entre ambas fechas, a causa del aumento de los territorios y del crecimiento natural, la población se vio aumentada en el 12,5 por 100; con relación a 1932, la progresión de la producción es del 125,4 por 100 —pero esta cifra expresa sobre todo la magnitud de la depresión de 1932.

2.—*Producción de los bienes de producción*

Tan notable como la evolución del índice general es la evolución de los índices propios de la evolución de bienes de producción y de la producción de bienes de consumo, que vienen a reforzar los rasgos característicos de la estructura industrial alemana.

La producción de bienes de producción abarca, por una parte, la producción de materias de base y de energía y, por otra, la producción de «bienes de inversión», comprendidas las construcciones. Esta producción está evidentemente lejos de reflejar la cantidad de inversiones productivas, porque fue destinada en gran parte a satisfacer las necesidades militares (artillería, motorización de la Armada, aviación, etc.); es imposible, a falta de datos suficientes sobre estas últimas necesidades, hacer la separación entre lo que fue utilizado directamente en el sector civil y lo que fue utilizado para fines militares. Además, esta tasación sería muy artificial porque gran parte de las inversiones propiamente dichas fueron realizadas en la industria de guerra y serían difícilmente utilizables con fines no militares. En junio de 1939, la producción de bienes de producción sobrepasó en el 47 por 100 su nivel de 1928 y en el 220 por 100 el nivel de 1932; más considerable aún es la progresión de la producción de «bienes de inversión», puesto que es del 52 por 100 con relación a 1928 y del 334 por 100 con relación a 1932. Si se recuerda que en 1935 el importe total de

inversiones fue inferior en el 17 por 100 al total de inversiones de 1928, mientras que el índice de la producción de bienes de inversión superó el nivel de 1928, se observa la distancia que existe entre la evolución de las inversiones realmente efectuadas y la de la producción de «bienes de inversión».

3.—Producción de bienes de consumo

Totalmente diferente de la anterior es la evolución de la producción de bienes de consumo. En 1939, el índice representativo de esta producción sólo es el 13 por 100 superior a su nivel de 1928 y el 45 por 100 superior al nivel de 1932. Si se tiene en cuenta el crecimiento de la población, que, como ya hemos indicado, fue del 12,5 por 100 en el período que va de 1928 a 1939; si se tiene en cuenta además la evolución de la producción agrícola, de las importaciones de productos alimenticios y de productos fabricados y si, finalmente, se tienen en cuenta las necesidades en objetos de consumo (vestido, calzados, etc.), se confirma el estancamiento casi completo del nivel de vida de la población civil.

4.—La estructura industrial

Como ya hemos indicado anteriormente, esta evolución —muy favorable al crecimiento del potencial de guerra alemán— no hace más que ampliar los rasgos característicos de la estructura industrial alemana. Recordemos que esta estructura se caracterizaba especialmente por la importancia predominante de la industria de bienes de producción: ésta representaba más del 60 por 100 de la producción industrial total en 1929 (el 40 por 100 solamente en 1932). Ahora bien: en 1939 esta rama de la industria no solamente recuperó su primer puesto, sino que comprende además el 65,4 por 100 del total, contra el 34,6 por 100 para los objetos de consumo.

5.—La industria alemana en la industria mundial

Finalmente, y a consecuencia de esta evolución, Alemania volvió a ocupar un lugar más importante en la producción industrial mundial. Su producción industrial supera de nuevo a

la de Inglaterra; vuelve al tercer puesto, destrás de los Estados Unidos y la URSS.

En porcentajes, puede estimarse que su producción industrial representaba, en vísperas de la guera, el 11 por 100 aproximadamente de la producción mundial (1).

En resumen, la política económica nazi en el campo industrial tuvo por consecuencia la reactivación del aparato de producción y la reabsorción del paro forzoso. Así, gracias al aguijón artificial de los pedidos públicos alimentados por el empréstito, la industria alemana recuperó un puesto importante en la producción mundial. Los consumidores no se aprovecharon de esta evolución. Ciertamente, los dirigentes nazis no se preocuparon de ello. La estrecha alianza del gran capital y del nazismo no permitía una cierta expansión del consumo, porque suponía un crecimiento paralelo al de los salarios, a lo cual se negaban los grandes industriales. Justamente este es el problema que vamos a tratar a continuación: el de la evolución de los salarios, de los precios y de los beneficios.

SECCIÓN III.—SALARIOS, PRECIOS Y BENEFICIOS

1.—El paro forzoso

La primera consecuencia, la que más impresionó a los observadores y a los mismos alemanes, fue la reducción del paro forzoso a lo largo de los años que siguieron a la subida al poder del nazismo. En efecto, esta reducción del paro forzoso, que sigue no solamente a la puesta en marcha de la economía, sino también a la introducción del servicio del trabajo obligatorio, y posteriormente del servicio militar, se expresa en las cifras siguientes:

	Media del año
1932	5.575.492
1933	4.804.028
1934	2.718.309
1935	2.151.039
1936	1.592.655
1937	912.312
1938	429.461
1939 (a finales de julio).	38.379

Sin embargo, como ya tendremos ocasión de ver, esta reducción del paro forzoso y el crecimiento considerable del empleo, que fue su consecuencia, no significaron una mejora real para la clase obrera. La razón principal de todo esto hay que buscarla en la estabilización de los salarios nominales mientras que se producía una subida de precios.

2.—Indice de salarios

Desde 1933 el movimiento de salarios se caracterizó no sólo por una relativa estabilidad, como en el caso de los precios, sino por una establidad casi absoluta. El hecho de que en un período de reactivación económica, de extensión del empleo, de alza del coste de vida y de aumento de los beneficios no fuese acompañado de ninguna subida de salarios es un fenómeno único en la historia del proletariado. Tal hecho únicamente fue posible a raíz de la disolución de todas las organizaciones obreras. Estas fueron reemplazadas por un organismo oficial, el Frente del Trabajo, dirigido por funcionarios y encargado especialmente de tareas de propaganda. He aquí cómo, según las estadísticas oficiales, evolucionó el índice de salarios-hora (se trata de salario bruto, es decir, sin deducciones previas):

Indice medio de salarios-hora según las tarifas homologadas, por tipos de edad mejor pagados, en diecisiete ramas de la industria (en reichspfennig)

Años	Hombres cualificados	Mano de obra masculina	Mujeres cualificadas y especializadas	Mano de obra femenina
1928 (media)	95,9	75,2	60,3	49,8
1933 (media)	70,5	62,3	58,7	43,4
1936 (media)	78,3	62,2	51,6	43,4
1937 (media)	78,5	62,3	51,5	43,4
1938 (diciembre) ...	79,0	62,6	51,5	44,0
1940 (diciembre) ...	79,2	63,0	51,5	44,1
1941 (diciembre) ...	80,0	63,9	51,9	44,5
1942 (octubre)	80,8	64,1	52,3	44,6

Así, pues, después de haber sido estabilizados (2) —incluso después de haber bajado en algunos momentos— hasta 1937-1938, los salarios tarifados registran a partir de 1937 una ligerísima subida, que de ningún modo puede compararse a la de los precios de los bienes de consumo:

Indice de salarios brutos-hora
(Media para todo el Reich)
Base 1936 = 100

1929	129,5
1933	94,6
1936	100,0
1939	108,6
1940	111,2
1941	116,4
1942	118,2

La subida de los salarios brutos nominales-hora fue, pues, del 14 por 100 de 1933 a 1939 y del 9 por 100 de 1939 a 1942. Más adelante veremos que el alza del coste de vida, tal como aparece en las estadísticas oficiales, las deducciones masivas a las cuales fueron los salarios, etc., compensaron esta subida de los salarios nominales, incluso teniendo en cuenta la prolongación de la jornada de trabajo, que hizo aumentar los salarios semanales más que los salarios-hora.

3.—Precios

Desde 1933 el movimiento de los precios está regularmente orientado hacia el alza, a pesar de las medidas tomadas para oponerse a tal movimiento, considerado como peligroso tanto desde el punto de vista de las exportaciones alemanas como desde el punto de vista de la coyuntura económica interna, especialmente a causa del riesgo de repercusión de este alza sobre el nivel de los salarios. Ya hemos dado algunas indicaciones sobre la evolución de los precios de 1933 a 1938. No entraremos en el detalle sobre estas indicaciones, sino que trazaremos simplemente la evolución general de los precios hasta principios de 1943.

Indice de los precios al por mayor
Base 1913 = 100

Años	Productos agrícolas	Materias primas industriales y semi-productos	Productos terminados. Medios de producción industriales	Objetos de consumo
1928 (media)	134,3	134,1	137,0	174,9
1933 (media)	86,4	88,4	114,2	111,7
1936 (media)	107,5	94,0	113,0	127,3
1937 (media)	106,0	96,2	113,2	133,3
1938 (media)	105,9	94,1	113,0	135,4
1939 (agosto)	108,8	94,9	112,8	136,1
1941 (enero)	111,2	99,6	113,3	146,8
1942 (enero)	113,7	102,2	113,5	147,0
1943 (enero)	118,6	102,4	113,8	149,6

Así, pues, el alza de los precios aparece particularmente clara para los productos industriales destinados al consumo, mientras que los precios de los medios de producción son extraordinariamente estables (porque la industria de los medios de producción, cuyo índice era muy débil en 1933, pudo repartir sus cargas fijas sobre una producción considerablemente aumentada gracias a los pedidos públicos). Las materias primas, que habían sufrido un alza bastante sensible hasta 1937, bajaron a lo largo de 1939 —esencialmente bajo la influencia de la depresión mundial y de la baja de las cotizaciones de los mercados internacionales—, para recuperar su marcha ascedente en 1939. En cuanto a los productos agrícolas, no volveremos sobre la evolución de sus precios hasta 1938; por el contrario, importa señalar que desde 1938 hasta 1943 el alza en este campo fue considerable, bajo el impulso de los costes de fabricación fuertemente aumentados por las condiciones de la guerra (es decir, sin que deba resultar de ello una mejora real de la situación de la agricultura).

4.—Beneficios

De esta evolución divergente de precios y salarios debía resultar inevitablemente un aumento de los beneficios, tanto

mayor cuanto que, como ya hemos visto, se dio un crecimiento de la producción industrial. Este aumento de los beneficios es verdaderamente obra del Estado. Es difícil estimar con precisión en qué medida los nazis llegaron a aumentar los beneficios del capital industrial y, por incidencia, del capital comercial. Como se sabe, las estadísticas relativas a los beneficios son muy discutibles y siempre muy inferiores a la realidad. He aquí, sin embargo, cómo, según dichas estadísticas, evolucionaron los beneficios (3):

Beneficios industriales y comerciales
(en miles de millones de RM.)

1933	6,6
1934	7,9
1935	9,2
1936	12,2
1937	14,2
1938	15

Desde 1933 a 1938 el aumento de los beneficios registrados por la estadística es de 8.004 millones, es decir, el 127 por 100. El aumento de las rentas de ahorro fue considerable, según se demuestra por la incompleta estadística que acabamos de citar. Todavía parece mayor si se tiene en cuenta el crecimiento durante el mismo período de las rentas del capital y de los beneficios no repartidos de las sociedades. Mientras que en 1931 las sociedades debían deducir 1.000 millones sobre sus reservas, colocaban oficialmente en reserva cerca de 3.000 millones por año antes de la presente guerra. De hecho, las reservas ocultas fueron siempre mucho más importantes, como se demuestra por las considerables sumas a las cuales se elevan actualmente los aumentos de capital por incorporación de reservas.

El análisis de los balances de las grandes empresas industriales revela que fueron sobre todo las principales firmas las que se aprovecharon de este aumento de los beneficios. Reproducimos a continuación un cuadro que indica cómo evolucionaron los ingresos brutos de un cierto número de grandes Konzerns alemanes (hemos preferido detenernos en las cifras de los ingresos brutos, puesto que las cifras relativas a los ingresos netos están frecuentemente minimizadas):

Deutsche Waffen u.	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
Munitionsfabriken A.G.	2,6	3,8	11,9	21,7	29,7	31,7	41,5	44,9
Bayerische Motorenwerke A.G.	10,7	16,1	20,7	22,4	23,6	23,2	29,5	32,5
Orenstein u. Koppel A.G.	7,0	7,4	15,5	18,4	21,3	18,6	22,7	25,5
Philipp Holzmann A.G.	9,5	10,8	26,7	39,8	45,8	40,0	61,5	72,8
Fried. Krupp A.G.	116,0	130,0	192,0	246,0	287,8	316,6	331,5	395,6
Illseder Hütte A.G.	9,1	14,5	25,8	32,6	38,5	—	—	46,6
Kali-Chemie	13,5	16,9	17,9	19,3	22,2	20,7	25,9	25,6
Gesel. für Elektrische								
Unternehmung	6,2	6,3	10,0	12,8	15,6	15,8	15,0	26,2
Mannesmannröhrenwerke	470,0	491,3	565,1	611,9	704,6	535,0	698,9	786,3
Wanderer Werke	45,4	50,0	64,9	82,6	104,5	121,3	136,1	150,2
I.G. Farbenindustrie	8,4	9,5	17,2	23,6	29,75	31,1	34,8	—
Vereinigte Stahlwerke	—	107,8	105,6	141 (1)	192,0	193,0	215,0	222,0
Bremer Wollkämerei	11,2	14,1	12,5	11,7	12,5	—	—	12,6
Gruschnitz Textilwerke	7,6	6,0	8,3	9,0	9,0	10,1	7,6	8,0
Stöhr et Cie A.G.	7,0	9,0	9,5	9,8	9,9	9,8	9,8	9,3
A.E.G.	142,1	167,0	141,5	138,0	172,1	226,4	207,5	266,5
Siemens S.	154,2	119,9	168,0	—	—	313,0	278 (1)	340 (1)
Siemens H.	144,0	107,8	138,0	—	—	212,0	191 (1)	234 (1)
Total Siemens	298,2	227,7	306,0	—	—	525,0	469,0	574,0

(1) Cambio de bases contables.

Así, mientras que el Estado se empobrecía, el capital privado se enriquecía. Es necesario comprender bien que esta es una de las consecuencias ineluctables del hecho de la propiedad privada de los medios de producción. Efectivamente, el Estado, para poder disponer de los medios financieros necesarios al pago de sus pedidos de guerra, debía poder aumentar sus ingresos. Ahora bien: esto sólo podía conseguirlo recurriendo al empréstito, y para recurrir al empréstito tenía necesariamente que favorecer el desarrollo de las rentas más fácilmente susceptibles de ser invertidas en títulos representativos de la Deuda Pública. Estas rentas son esencialmente los beneficios industriales y comerciales. Volveremos sobre este punto cuando examinemos la financiación de la política económica nazi.

(1) En lo más fuerte de la crisis de 1937, esta parte fue del 15 por 100 aproximadamente, pero la producción mundial era muy inferior a lo que hubiera podido ser si el aparato de producción hubiese funcionado a pleno rendimiento.

(2) A pesar de esta casi-estabilidad, se registra una subida de los salarios brutos nominales-hora efectivamente pagados. Así, ciertos contratos individuales de trabajo prevén salarios superiores a los tarifados (cosa que se fue prohibiendo cada vez más a raíz de las medidas tomadas en 1936 y a partir de la guerra para bloquear los salarios efectivos) a consecuencia de los cambios en el reparto de la mano de obra entre las diferentes ramas de la industria, etc.

(3) K. Mandelbaum, *op. cit.*, pág. 195, notas 3 y 4, presente el siguiente cuadro de la evolución de la productividad del trabajo y de la parte de los beneficios en la producción industrial:

Producción por hombre/hora en la industria
(1928 = 100)

1925	1929	1932	1933	1934	1936	1937
90	105	114	115	110	115	114

Parte de los beneficios percibidos en la producción industrial neta (en %)

61,8	69,9	67,5	68,0	69,4	69,5

Comentando la evolución de los salarios reales y de los beneficios, el autor concluye: «Así, si consideramos el período que se inicia en 1929 resulta que la política alemana fue dirigida esencialmente en el sentido de una baja de los salarios en la renta total y un aumento de los beneficios.» (Página 196.)

CAPITULO 2

EVOLUCION DE LA SITUACION DE LA AGRICULTURA

La situación de la agricultura inmediatamente después de la crisis económica de 1929 era particularmente grave, no tanto desde el punto de vista del nivel de la producción agrícola como desde el punto de vista de los precios y de las rentas de los agricultores. El problema afrontado por los nazis desde el punto de vista agrícola, tras su subida al poder, fue sobre todo el de la autosuficiencia alimenticia. Su objetivo en este caso consistía visiblemente en permitir a Alemania subsistir por sus propios medios en caso de guerra, o al menos reducir su necesidad de importaciones agrícolas. En este esfuerzo de autarquía alimenticia, las consideraciones económicas pasaron a un segundo plano, aunque la evolución de las rentas agrícolas fue en su conjunto muy poco favorable a los agricultores. En los últimos años de la preguerra pudo notarse incluso una situación muy grave de las explotaciones campesinas. Trataremos sucesivamente la evolución de la producción agrícola, la de los precios y la de las rentas agrícolas.

SECCIÓN I.—LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

¿Cuáles fueron los resultados de los esfuerzos hechos para aumentar la producción agrícola? Las cifras siguientes responden a esta pregunta:

a) Cosechas de cereales panificables (miles de toneladas):

	Trigo	Centeno
Media de 1930-34	4.650	7.840
1933	5.765	8.727
1934	4.676	7.608
1935	4.790	7.475
1936	4.523	7.386
1937	4.576	6.917
1938	5.852	8.606
1939	5.584 (1)	9.455 (1)

(1) Con Austria y los Sudetes; en 1938, la cosecha austríaca fue de 441.000 toneladas de trigo y 591.000 toneladas de centeno.

Durante el período considerado, todas las cosechas de cereales panificables fueron inferiores —salvo en 1938 y en 1939, años de muy buena cosecha— a la de 1933, e incluso a la media de los años 1930-1934. Los esfuerzos hechos con vistas a aumentar la producción, dejando subir los precios de cereales relativamente más que los de los otros productos agrícolas, favoreciendo el empleo de máquinas y de abonos químicos y prácticando el sistema de entregas obligatorias, apenas dieron resultado en lo que concierne a la importancia de las cosechas. Este fracaso se explica por la reducción considerable de las superficies cultivadas, que descienden de 2.317.530 hectáreas de trigo en 1933 a 2.120.329 hectáreas en 1939 (sin contar Austria y los Sudetes), y de 4.524.182 hectáreas de centeno a 4.248.360 hectáreas. Tal retroceso no es solamente para los cereales panificables, sino que es común a un gran número de cultivos, y se explica por la reducción general de las superficies cultivables debido a la construcción de cuarteles, de zonas militares, de estadios, de fortificaciones, de autopistas, etcétera. En 1936, el ministro de Agricultura del Reich estimaba en 612.000 hectáreas así arrebatadas a los cultivos; de 1936 a 1939 se suprimen aún 300.000 hectáreas de cultivo. Tal evolución muy difícilmente podía ser compensada por la puesta en cultivo de páramos y de terrenos pantanosos y por el aumento de los rendimientos por hectárea; éstos pasan de 21,5 a 26,6

quintales métricos de trigo y de 18,8 a 18 quintales métricos de centeno en el período que va de 1932 a 1936.

b) Las cosechas de *cereales no panificables* no evolucionaron tampoco de forma muy favorable, como lo indican las cifras siguientes:

Cosecha de cereales no panificables (en miles de Tm.)

	Avena	Cebada
1930-34	6.205	3.391
1933	6.952	3.468
1936	5.618	3.399
1937	5.919	3.638
1938	6.360	4.256
	6.877 (1)	4.262 (1)

(1) Comprendida Austria y los Sudetes: las cosechas austríacas de 1938 se elevaron a 435.000 Qm. de avena y a 305.000 Qm. de cebada.

c) Por el contrario, para la *patata* y la *remolacha azucarera* la evolución fue satisfactoria. La cosecha de patatas pasó de 44.071.000 toneladas en 1933 a 50.894.000 en 1938 y a 56.280.000 toneladas en 1939 (con Austria, que recogió 3.256.000 toneladas en 1938). La producción de azúcar pasó de 1.285.000 toneladas en 1933 a 1.911.000 toneladas en 1938 y a 2.088.000 toneladas en 1939 (de las cuales 105.000 toneladas eran de Austria).

d) *La producción de plantas oleaginosas,* favorecida por los precios relativamente altos, progresó enormemente. Así, la producción de colza pasó de 50.000 toneladas aproximadamente en 1934 a cerca de 130.000 toneladas en 1938; las superficies sembradas de colza se habían casi duplicado.

En términos generales, los rendimientos por hectárea aumentaron mucho gracias a un cultivo más intenso, pero también más gravoso; en efecto, las cantidades de abono utilizadas por hectárea de cultivo aumentaron considerablemente.

El consumo por hectárea de cultivo pasó de 11,7 a 22,2 kilogramos de abonos nitrogenados en el período que va de 1925-1926 a 1937-1938, y de 13,6 a 24,3 kilogramos de fosfatos y de 21,5 a 40,5 kilogramos de abonos potásicos (1).

e) Finalmente, en el campo de la *ganadería* se notan importantes progresos cuantitativos. He aquí algunas cifras.

Número de cabezas de ganado (en millones de cabezas)

	Vacas	Ovejas	Cerdos	Cabras
1933	19,7	3,4	23,9	2,6
1937	20,5	4,7	23,8	2,6
1938	19,9	4,8	23,5	2,5
1939 (1)	19,9	4,9	25,2	2,3

(1) Antiguo territorio.

Sólo se notan progresos sensibles para el ganado porcino y el ovino. El ganado bovino, por el contrario, permanece estable, pero hay aumento del número de vacas —de ahí el crecimiento de la producción de leche y mantequilla.

f) *La suficiencia alimenticia.* En total, el balance de la «batalla de la producción», aunque no resulte desfavorable en el plano cuantitativo, no parece, sin embargo, muy positivo. La imposibilidad de extender las superficies cultivadas o de compensar las pérdidas de terrenos afectos a usos no agrícolas, así como la falta de mano de obra, explican la pobreza de estos resultados. En consecuencia, el índice de autosuficiencia alimenticia pasa solamente del 81 por 100 en 1933 al 83 por 100 en 1939, según las estadísticas alemanas (2), y parece que este crecimiento del índice de suficiencia se debe más a la restricción de las importaciones y del consumo que a los progresos de la producción. Desde este punto de vista puede incluso decirse que la situación de Alemania de 1939 es menos favorable que la de 1913. Por otra parte, el consumo de un cierto

número de productos fundamentales se encuentra reducido con relación a 1913:

Consumo de ciertos productos por habitante (en kg.)

	1909-13	1937
Harina de trigo	118	111
Legumbres secas	4,6	2,3
Patatas	200	190

Por otra parte, las reservas o las posibilidades de producción disminuyen absoluta o relativamente con respecto a la población para todos los productos y muy especialmente para el ganado.

Población y superficie cultivada

Población (1)		Superf. agrícola (2)	Superf. cultivada (3)
1913	67,0	34,8	25,5
1939	79,7	34,7	22,5

(1) En millones.
(2) En millones de Ha. de tierras de labor.
(3) En millones de Ha. de tierras de labor.

Así, mientras que la población aumenta en casi el 19 por 100, la superficie agrícola se reduce ligeramente y la superficie cultivada disminuye casi en el 13 por 100. Igualmente,

el ganado disminuye o aumenta proporcionalmente menos que la población. Con relación a 1913 tenemos:

Porcentaje de aumento (+) o disminución (—) del ganado de 1913 a 1939

Vacas	+ 7,5%
Cerdos	+ 11,4%
Ovejas	— 3,0%
Cabras	— 28,6%

SECCIÓN II.—PRECIOS AGRÍCOLAS

La evolución de los precios agrícolas es igualmente característica de cómo los nazis consideraron el problema campesino. Se observa muy claramente a través de la evolución de los precios que el nacionalsocialismo favoreció la industria a costa de la agricultura y que, en el seno de esta última, favoreció el cultivo (grandes explotaciones) en perjuicio de la ganadería (pequeños y medianos campesinos). Esta manera de actuar debía tener sus repercusiones, como veremos, sobre la evolución de los mercados industriales.

He aquí cómo evolucionaron los precios agrícolas al por mayor y los precios de los productos industriales de consumo:

(Base: 1933 = 100)

	1933	1934	1935	1936	1937	1938
Animales de matadero.	64,3	70,9	84,3	89,4	87,2	88,6
Forrajes	86,4	102,0	104,6	107,5	106,0	107,2
Alimentos vegetales ...	98,7	108,7	113,4	114,1	115,0	115,9
Productos industriales de consumo	117,7	117,3	124,0	127,3	133,3	135,4

Este cuadro es muy característico. Muestra que solamente los precios de los animales de matadero están por debajo del nivel de 1913, mientras que los precios de los otros productos están por encima de este nivel, puesto que los precios de los productos industriales de consumo subieron más del 35 por 100 y los de los alimentos vegetales casi el 16 por 100. Es el fenómeno de la escisión entre los precios agrícolas y los industriales. Ciertamente, de 1933 a 1938 hay una ligera mejoría relativa, pero el fenómeno subsiste en toda su amplitud, y es mucho más grave porque con los esfuerzos de autarquía alimenticia aumentaron los costes de la agricultura más que los precios de venta de los productos agrícolas, como expresa el balance deficitario de la agricultura.

SECCIÓN III.—RENTAS AGRÍCOLAS

Según la Oficina de Estadística del Reich, la renta de la agricultura y de los bosques evolucionó de la forma siguiente:

Renta de la agricultura y de los bosques
(en miles de millones de RM.)

1929	5,5
1933	3,9
1934	5,0
1935	5,55
1936	5,5
1937	5,6
1938	5,8

Desde 1935 se consigue el nivel de 1929 y desde entonces la progresión continúa muy lentamente. Sin embargo, esta estadística tiene el inconveniente de no distinguir entre las rentas de los bosques y las de la agricultura (que debieron evolucionar menos favorablemente); además, y sobre todo, tiene el inconveniente de no contar con el gravamen de la explotación. Otras dos estadísticas son mucho más precisas, pero no se realizaron más que para el año 1937-1938.

La primera fue hecha por el Instituto de Coyuntura de Berlín: revela una pérdida neta de 4.003 millones de RM. La segunda, hecha por los Servicios de Estudios del Reichsnährstand (Organización Corporativa de la Agricultura), arroja una pérdida neta de 4.005 millones. Este balance deficitario es el resultado de la política de suficiencia alimenticia impuesta a la agricultura alemana y en virtud de la cual se buscó el aumento del rendimiento natural en perjuicio de la rentabilidad económica.

La consecuencia de este estado de cosas fue que la industria (si se hace abstracción de dos ramas de la industria que se beneficiaron del esfuerzo de autarquía alimenticia, la industria de abonos químicos y la de máquinas agrícolas) encontró un mercado cada vez más reducido en la agricultura, que, a su vez, fue incapaz de proceder al mantenimiento y a la renovación de su material y de sus edificios. El importe de estos atrasos de gastos de mantenimiento y de renovación —que no comportan ninguna nueva inversión— fue estimado en 40.000 millones de RM. por los expertos del Reich (3). Así, pues, la agricultura vivió consumiendo su propia sustancia, lo que sólo podía conducir, a la larga, a un profundo deterioro de sus fuerzas productivas.

NOTAS AL CAPITULO SEGUNDO

(1) Estos pesos están calculados en nitrógeno, K^2 O y P^2 O^5 puros.

(2) Especialmente Hans Von Der Decken y Hans Liebe, *Vierteljahrshefte für Wirtschaftsforschung*, 12 de octubre de 1940.

(3) Ver especialmente el editorial económico del Frankfurter Zeitung del 9 de mayo de 1943.

CAPITULO 3

LOS MERCADOS INTERIORES REALES

Con el desarrollo en todos los países de la inflación monetaria o de créditos, resulta cada vez más importante distinguir entre los mercados «reales» y los mercados «ficticios». Llamamos mercados reales a los mercados que corresponden a compras que se apoyan, por parte de quienes las realizan, en rentas capaces de pagarlas sin endeudar a los compradores. Por el contrario, pueden considerarse como mercados ficticios los que corresponden a compras financiadas por el aumento de las deudas de los compradores cuando la situación es tal que se sabe positivamente que esas deudas no podrán jamás ser reembolsadas.

Cada vez es más frecuente el caso de los pedidos públicos financiados gracias al endeudamiento del Estado, porque la deuda pública toma casi siempre proporciones tales que es imposible pensar en el pago. Históricamente se ha impuesto la solución de una devaluación, confesada u oculta. De hecho (volveremos sobre este punto) el auge de la economía alemana bajo el régimen nazi está esencialmente ligado al desarrollo de los mercados ficticios, es decir, al desarrollo de la deuda estatal. Por el contrario, los mercados reales, los que corresponden a rentas de la población, permanecen en situación estacionaria, a pesar de que las dificultades económicas nacidas de la crisis subyacen siempre al aparente desarrollo.

Los mercados interiores de un país se constituyen, por una parte, por las rentas destinadas a ser empleadas en compras de objetos de consumo y, por otra, por las inversiones públicas o privadas, que forman el mercado de las industrias producto-

ras de medios de producción. En la medida en que las inversiones públicas son financiadas por vía de un endeudamiento no amortizable, no constituyen mercados reales, en el sentido explicado anteriormente. Por esta razón sólo tendremos en cuenta en adelante las inversiones privadas. De esta forma nos creemos obligados a examinar, por una parte, la evolución de los salarios de las rentas agrícolas y, por otra, la evolución de las inversiones privadas.

SECCIÓN I.—SALARIOS Y RENTAS

No volveremos a tratar aquí cuanto ya hemos dicho sobre la evolución de las rentas agrícolas. Sólo nos interesa subrayar que esta evolución únicamente podría ser desfavorable al crecimiento de los mercados interiores reales de la industria. En cuanto a la evolución global de los salarios reales, podemos hacer el siguiente análisis:

1.—*Las rentas del trabajo asalariado*

Como ya hemos visto, el crecimiento de las rentas del trabajo asalariado fue sistemáticamente frenado por el Gobierno; de esta manera se asiste al hecho extraordinario de que en 1938 el índice medio de salarios-hora industriales es muy inferior al de 1929 (— 18 por 100) y un poco superior al de 1932 (+ 9 por 100). En consecuencia, a pesar del crecimiento del empleo (el número de obreros y empleados que trabajan efectivamente es de 17,6 millones en 1929, de 12,5 millones en 1932 y de 20,4 en 1938) y de la prolongación de la jornada de trabajo, la totalidad de sueldos y salarios distribuidos en 1938 es aún inferior a la de 1929. Se sabe que ya en esta época —en que los obreros eran menos numerosos y trabajaban menos tiempo— el mercado interior era demasiado estrecho para permitir la salida de la producción.

Importe de los sueldos y salarios distribuidos
(en miles de millones de RM.)

1929	43	1936	35,6
1933	26	1937	38,8
1934	29,2		
1935	32,2	1938	42,7

Sin embargo, para conocer la evolución de la renta real de los trabajadores asalariados, es necesario tener en cuenta la evolución del coste de vida, las diferentes deducciones (impuestos, cotizaciones oficiales u oficiosas, etc.) a las que fueron sometidas directa o indirectamente las rentas del trabajo, así como los ingresos percibidos por otros conceptos por los trabajadores. Si tomamos en consideración todos estos elementos durante el período de 1932-1938, a fin de ver en qué medida la demanda interior definitiva de bienes de consumo pudo ser influida por la evolución de las rentas de los trabajadores, llegamos a los siguientes resultados:

Entre 1932 y 1938 se crearon numerosos descuentos, ya obligatorios, ya teóricamente facultativos. En agosto de 1936, el doctor Wotschke estimaba, durante una sesión de la Cámara Económica del Reich, que estos descuentos representaban una media del 20 por 100 de los salarios (sin tener en cuenta todas las cotizaciones pagadas por los obreros). A lo largo de los años posteriores se considera que estos descuentos aumentaron en un 3 por 100. Ateniéndonos a la cifra del 23 por 100 y aplicándola a los 42.700 millones distribuidos en 1938, resulta una suma de 9.800 millones (1).

Finalmente, para tener una imagen de la evolución de la renta nominal de los trabajadores asalariados, hay que tener en cuenta la reducción de las rentas procedentes de los gastos de la seguridad y asistencia sociales (fundamentalmente las asignaciones por paro forzoso) durante el período en cuestión. Estos gastos evolucionaron de la siguiente forma:

Gastos de asistencia
(en miles de millones de RM.)

1932	2,8	1935	1,3
1933	2,3	1936	0,9
1934	1,6	1937	0,4

No poseemos la cifra de 1938, pero admitimos que no hubo nueva reducción entre 1937 y 1938; en consecuencia, la reducción sufrida por las rentas de este orden fue de 2.400 millones de RM. En total, podemos resumir todos estos cálculos de la siguiente forma:

En 1932 las rentas de los trabajadores asalariados eran de 26.000 + 2.800 millones = 28.800 millones, de los cuales hay que deducir 3.000 millones de descuentos, o sea, 25.800 millones.

En 1938 dichas rentas eran de 42.700 + 400 = 43.100 millones, de los cuales hay que deducir 9.800 millones, o sea, 33.300 millones. Así, pues, de 1932 a 1938 la renta nominal total de los asalariados aumentó solamente en 7.500 millones, es decir, en el 29 por 100.

Pero hay que tener en cuenta también el aumento del coste de vida; en efecto, según los datos oficiales —que sólo consideran los gastos más necesarios—, el coste de vida evolucionó de la siguiente forma:

Indice del coste de vida
(Base: 1913-14 = 100)

1932	120,6	1936	124,5
1933	118,0	1937	125,0
1934	121,1	1938	125,6
1935	123,0		

Sobre esta base, el coste de vida (2) aumentó el 4,1 por 100 entre 1932 y 1938 (sin embargo, los precios al por mayor de los productos industriales de consumo subieron el 15 por 100

aproximadamente). Por tanto, teniendo en cuenta la subida de precios de los productos alimenticios y su lugar entre los gastos de los obreros, hay que admitir como mínimo un alza del 7 por 100 del coste de vida (3).

Según los cálculos precedentes, resulta que la renta real total de los asalariados (que representa oficialmente más del 50 por 100 de la renta nacional total) sólo aumentó el 20 por 100 de 1932 a 1938 (4). Incluso si se considera que estos cálculos reposan sobre bases discutibles, no es menos cierto que ninguna extensión sensible del mercado interior de objetos de consumo pudo tener lugar para los trabajadores; esto explica suficientemente la falta de «iniciativa privada» y el hecho de que los empresarios no se decidieran a realizar nuevas inversiones (5).

Una confirmación de esta paralización de las rentas privadas se encuentra en el fracaso de la tentativa de producción masiva de bienes de consumo de larga duración. En efecto, dos tentativas se llevaron a cabo bajo el régimen nazi: la promoción del «coche popular» y los receptores de T. S. F. En ambos casos los programas de fabricación no pudieron realizarse por falta de mercados suficientes.

SECCIÓN II.—LAS INVERSIONES PRIVADAS

Como ya hemos indicado anteriormente, las inversiones privadas constituyen en definitiva el mercado real de la industria de los medios de producción. Por tanto, interesa analizar lo mejor posible la evolución de las inversiones privadas para ver en qué medida los nazis, que fracasaron en su esfuerzo para abrir un mercado interior a la industria alemana de bienes de consumo, fracasaron igualmente en su intento de abrir un mercado real a la industria alemana de medios de producción.

La evolución de las inversiones es muy difícil de seguir. Reproducimos a continuación, con toda clase de reservas, un cuadro inserto en un informe publicado por la Reichskreditgesellschaft:

Volumen de las inversiones públicas y privadas (en millones de RM.)

	1928	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
1.—Administración y transportes	4.590	1.705	2.180	4.050	6.450	7.600	8.500	9.800
2.—Construcción de viviendas	2.825	760	875	1.350	1.570	1.900	2.000	2.500
3.—Electricidad, gas y agua	1.020	220	200	290	390	500	600	700
4.—Agricultura, bosques, etcétera	245	550	600	725	774	850	900	1.000
5.—Industria	2.615	440	555	1.070	1.660	2.100	2.500	3.300
6.—Artesanado, comercio, etc.	1.680	550	650	700	750	850	900	1.000
Total	12.975	4.225	5.060	8.185	11.594	13.800	15.400	18.300

En este cuadro las inversiones públicas están representadas por las de la Administración (que comprende la defensa nacional y los transportes), por una gran parte de las construcciones de viviendas y de los servicios públicos y por una débil fracción de las inversiones en los bosques y en la industria. Prácticamente puede considerarse que los apartados 1, 2 y 3 representan a las inversiones públicas, y los apartados 4, 5 y 6, a las privadas. Esto supuesto, el cuadro permite hacer las siguientes observaciones:

1.—Hasta 1936 no se supera el volumen total de inversiones de 1928; 1936 es precisamente el año en que el aparato de producción de la industria pesada funciona a pleno rendimiento y se hacen necesarias nuevas inversiones productivas. Además, a partir de 1936 el impulso dado a la industria de sucedáneos necesita también de nuevas inversiones; gran parte de estas últimas son propias de la industria privada, pero se realizan con la garantía del Estado.

2.—Durante todo el período de 1933-1938 el total de inversiones se eleva a 72.300 millones (y solamente a 42.300 millones si se tiene en cuenta que 30.000 millones sirvieron para la sustitución del material usado), de los cuales 59.100 millones en los cuatro últimos años, mientras que en los cuatro últimos años del último período de «prosperidad», de 1926 a 1929, el volumen de inversiones fue de 54.000 millones.

3.—Las inversiones privadas, que son precisamente las más productivas (6), desempeñan un papel sin importancia dentro del total de inversiones; ascienden a 21.900 millones, contra 50.400 millones de inversiones públicas, o sea, el 30,2 por 100 del total de inversiones.

4.—A pesar de su aumento en valor absoluto, las inversiones privadas representan una parte cada vez más débil de las inversiones totales; ascienden al 32,1 por 100 del total en 1933 y 1934; al 29,5 por 100 del total, en 1937 y 1938. Estas cifras resultan pequeñas con relación a las del año 1928, en el que las inversiones privadas representaron el 38,5 por 100 del total de inversiones, mientras que las inversiones públicas tuvieron en gran parte un carácter productivo (el 45,2 por 100 de las inversiones públicas —que representan más de 3.800 millo-

nes— se emplearon en 1928 en la electricidad, el gas, el agua y la construcción de viviendas, contra el 23,5 por 100 —que representan 3.200 millones— en 1938).

5.—Finalmente, mientras que el volumen de inversiones no alcanza ni siquiera en 1938 el nivel de 1928 en el comercio y el artesanado, en la electricidad, el gas, el agua y la construcción de viviendas —y mientras que el nivel de inversiones de 1928 solamente lo alcanza la industria en 1938, a pesar de las enormes cantidades exigidas por el esfuerzo de autarquía—, desde 1935 las inversiones en el sector de la Administración y de los transportes sobrepasan el nivel de 1928.

En resumen, sólo en 1938 lo que nosotros hemos considerado como inversiones privadas sobrepasa el nivel de 1928, mientras que la importancia de los pedidos de armamento exigía el desarrollo de las industrias llamadas a responder de esos pedidos y la política de autarquía necesitaba de inversiones industriales relativamente importantes.

El conjunto de estas constataciones revela que la reactivación económica alemana no dejó de estar fundamentalmente alimentada por gastos públicos improductivos. Si la industria de bienes de inversión pudo funcionar plenamente, si incluso tuvo necesidad de proceder a la extensión de su aparato de producción, se debe sobre todo a los pedidos de armamento y a la política de autarquía económica sostenida por las subvenciones del Estado (7), el crédito público y la protección aduanera. Así, pues, a lo largo del período considerado, no se dio una solución eficaz a los problemas de la economía alemana, porque no puede considerarse como una solución el hecho de hacer funcionar la máquina económica por medio de pedidos públicos, que no solamente no permiten ningún aumento de riquezas, sino que incluso sólo pueden realizarse gracias al empréstito, al endeudamiento y, en definitiva, al empobrecimiento del Estado.

No hubo tampoco a lo largo de este período un desarrollo real de las fuerzas productivas, salvo en algunos sectores de la industria pesada. Hubo incluso regresión en la medida en que se desarrollaron, en función de la política de autarquía, industrias de sustitución escasamente productivas.

El hecho de que las inversiones productivas fuesen en con-

junto relativamente débiles a lo largo del período considerado se expresa claramente en la reducción del capital nominal total de las sociedades por acciones durante un cierto número de años del período de paz. Dicho capital evolucionó de la siguiente forma:

Capital nominal de las sociedades por acciones
(en miles de millones de RM.)

A finales de 1932	22,26	
A finales de 1933	20,63	
A finales de 1934	19,79	
A finales de 1935	19,56	
A finales de 1936	19,2	
	Nuevo Reich (1)	Antiguo Reich
A finales de 1937	18,70	18,70
A finales de 1938	18,74	18,65
A finales de 1939	20,33	19,48
A finales de 1940	21,49	19,96
A finales de 1941	24,90	22,54

(1) El «Nuevo Reich» comprendía, además del antiguo territorio, Austria, los Sudetes, Dantzig, Alta Silesia, la región de Memel, Eupen-Malmedy, etc.

Así, si no se tiene en cuenta la ampliación territorial, el capital nominal de las sociedades por acciones alemanas disminuyó hasta finales de 1938; en esta fecha resulta inferior en 3.600 millones al nivel de finales de 1932.

Sólo con la guerra se registra un aumento del capital nominal total, bastante rápido en 1939, más lento en 1940, y que bruscamente se recupera en 1941 a causa fundamentalmente de los aumentos de capital por incorporaciones de reservas, es decir, aumentos puramente contables sin relación alguna con el mercado financiero y sin una nueva inversión. Tal evolución es típicamente característica de una paralización económica real. No significa forzosamente un declive absoluto de

las fuerzas productivas (8) —porque los medios de producción de las sociedades que desaparecen o que reducen su capital no son por ello aniquilados—, pero indica que durante este período no hubo en Alemania ninguna nueva actividad creadora importante, puesto que las fundaciones de sociedades por acciones (y las empresas públicas tienen también en Alemania la forma de sociedades por acciones) no llegaron en su conjunto a compensar las desaparaciones por liquidación, fusión, absorción, cambio de forma, etc., salvo de una manera puramente contable.

Finalmente, una última prueba de la paralización de las inversiones productivas puede encontrarse en la evolución de las emisiones de obligaciones por las empresas privadas (que siempre tuvieron menos importancia en Alemania que las emisiones de acciones). Así, frente a una emisión de 294 millones en 1928, nos encontramos con una de dos millones en 1933, de cuatro millones en 1934 y de tres millones en 1935. A partir de este momento se registra una cierta subida: 47, 558 y 107 millones en 1936, 1937 y 1938, respectivamente. Sin embargo, en ningún momento del período de paz los empréstitos de las empresas privadas tuvieron la misma importancia que en 1928. Si se considera la cuantía total de los fondos puestos a disposición de las empresas industriales por el mercado financiero bajo la forma de préstamos, se ve con más claridad que estos fondos disminuyeron regularmente desde 1930. En esta época el importe total de las obligaciones industriales en circulación era de 4.708 millones de RM.; descendió a 2.578 millones a fines de 1936 por causa de los pagos, amortizaciones, etcétera. Desde entonces vuelve a subir a 2.859 millones en 1938 y a 3.239 millones en 1939; a finales de 1941 debió alcanzar los 4.000 millones aproximadamente (teniendo en cuenta la ampliación territorial del Reich). Hay que indicar además que las cifras relativas a las operaciones sobre el mercado financiero tienen menos significación que las de inversiones en razón del impulso de autofinanciación.

En resumen, cualquiera que sea el índice de referencia, se observa que la reactivación económica provocada por los importantes pedidos públicos no permitió el auge de las inversiones privadas, que son las únicas efectivamente producti-

vas, dada la estructura económica del Reich. A continuación debemos examinar cuáles fueron las razones de este fenómeno evidentemente muy grave, puesto que se opone a que las industrias productoras de bienes de inversión —decisivas para la vida económica alemana— tengan plena actividad sobre una base sana.

SECCIÓN III.—CAUSAS DEL ESTRANGULAMIENTO DE LOS MERCADOS

No resulta demasiado difícil comprender las causas del estrangulamiento de los mercados interiores, cuando se han analizado las tendencias profundas que animan la política económica del nazismo; tendencias que revelan las contradicciones en que se debatieron los nazis como servidores del gran capital.

En primer lugar, el estancamiento de los salarios se explica por la voluntad que tenían los nazis de aumentar lo más rápidamente posible los beneficios de los grandes industriales. Estos aumentaban en la medida en que los salarios permanecían bajos, los precios subían y, por consiguiente, crecía el margen de beneficios. Por si fuera poco aún tenemos aquí una prueba del carácter esencialmente capitalista del régimen nacional-socialista, porque lo que interesa al capitalismo no es el desarrollo de la producción, sino el aumento del beneficio. Por lo demás, estas tendencias económicas de la política nazi se explican fundamentalmente por la estructura misma de la economía alemana tal como la hemos analizado a lo largo de las dos primeras partes de este estudio.

En cuanto a la evolución de las rentas agrícolas se explica por las mismas tendencias, y especialmente, por la voluntad de no aumentar el coste de vida dejando subir los precios de los productos alimenticios, porque es evidente que a la larga un aumento serio del coste de estos productos haría necesario un reajuste de los salarios nominales. Por otra parte, las rentas y los precios agrícolas se mantuvieron a bajo nivel porque el nazismo quiso que la industria alemana encontrase dentro de sus fronteras las materias primas de origen agrícola al mejor precio posible.

El problema de la paralización de las inversiones privadas es evidentemente más complejo. Se sabe efectivamente que

la evolución económica «clásica» pretende que todo impulso de los beneficios vaya acompañado de un impulso de las versiones industriales. Ahora bien, como ya hemos visto, durante la reactivación económica suscitada por la política nacional-socialista no se asiste a un impulso de las inversiones privadas. Y es ciertamente aquí donde se encuentra el escollo que hizo fracasar esta política. En efecto, puede suponerse que si las inversiones privadas hubieran conseguido en un cierto momento «sustituir» a las inversiones públicas, la máquina económica alemana habría podido continuar funcionando por sí misma (a reserva siempre de las posibles crisis económicas). ¿Cómo se explica, pues, esta paralización de las inversiones privadas? Según nuestro punto de vista se explica por la interferencia de un cierto número de factores, de los cuales el más importante es el crecimiento de la deuda pública y el desarrollo cada vez más considerable del esfuerzo de armamento del Reich, unido a su intensa preparación para la guerra. He aquí en todo caso algunas precisiones numéricas sobre los diferentes elementos que contribuyeron a frenar el desarrollo de las inversiones privadas.

1.—La estrechez del mercado de capitales

La ausencia de inversiones privadas importantes puede explicarse en primer lugar por la estrechez del mercado de capitales y por la elevada tasa del interés. En efecto, en 1932, el tipo de interés a largo plazo, que se expresa, por ejemplo, en el rendimiento efectivo de las obligaciones al 4,5 por 100, es del 8,38 por 100 y en 1933 y 1934 es del 7,15 por 100 y del 6,57 por 100, respectivamente; el mercado de capitales absorbe 1.122 millones de RM en títulos nuevos durante 1933 y 481 y 1.802 millones de RM durante 1934 y 1935 (contra 2.496 millones en 1928). Estamos aquí en presencia de un factor que ciertamente frena la reactivación de las inversiones privadas; sin embargo, a partir de 1936, esta explicación no es suficiente. Se ve entonces que el rendimiento efectivo de las obligaciones al 4,5 por 100 cae al 5,08 por 100 en 1935 y después al 4,67 por 100 y al 4,54 por 100 en 1937, para descender por debajo del 4,5 por 100 en 1938, mientras que el mercado de capitales

se revela capaz de absorber nuevos títulos, gracias al aumento de los beneficios de la gran industria, por un total que supera ampliamente al de 1928 (3.113 millones en 1936, 3.741 millones en 1937 y 8.673 millones en 1938).

Desde este punto de vista, hay un éxito cierto: el mercado fue abastecido con más abundancia que nunca de nuevos capitales; hay una notable acumulación de capital que representa 11.000 millones de RM en 1938, teniendo en cuenta los capitales acumulados que no se presentan directamente en el mercado. Estos 11.000 millones representan cerca del 17 por 100 de la renta nacional del año, deducción hecha del impuesto personal.

2.—*La importancia de las emisiones públicas y la situación internacional*

Dicho de otro modo, no puede ya afirmarse que a partir de 1936 sea la carestía o la falta de nuevos capitales lo que explique la paralización relativa de las inversiones. Por el contrario, puede demostrarse la competencia que el Estado hace a la industria privada en el mercado de capitales. Dicha competencia se refleja con claridad en el cuadro siguiente:

Importe de las emisiones de títulos
(en millones de RM.)

	Emisiones públicas (1)	Emisiones privadas (2)	Total
1928	863	1.633	2.496
1932	511	160	671
1933	1.029	93	1.122
1934	334	147	481
1935	1.643	159	1.802
1936	2.671	438	3.113
1937	3.115	591	3.741
1938	7.744	989	8.673

(1) Estados, sociedades públicas, Reichsport, Reichsbahn, etc.
(2) Acciones y obligaciones.

Este cuadro revela que, si el mercado financiero fue abas-

tecido cada vez con más abundancia, las emisiones públicas atrajeron constantemente la mayor parte de los nuevos capitales que se ofrecían (del 85 al 91 por 100), aunque el total de emisiones privadas estuviera siempre en un nivel muy inferior al de 1928.

Sin embargo, estamos aquí más ante una constatación que ante una explicación. En efecto, el aumento continuo de las emisiones públicas no se impuso al Reich, no fue la consecuencia de un déficit creciente del presupuesto ordinario que hubiera necesitado la cobertura del empréstito; fue en gran parte la consecuencia de la situación política y económica internacional.

Como ya lo hemos indicado más arriba, esta evolución de los empréstitos públicos está esencialmente vinculada al esfuerzo de preparación para la guerra que fue creciendo en la medida en que los dirigentes alemanes se convencieron de que la reintegración de Alemania en la economía mundial sólo podía realizarse, finalmente, por las armas. A este respecto puede decirse que una de las últimas tentativas hechas por los dirigentes nazis con vistas a una reintegración «pacífica», al menos provisionalmente, de Alemania en la economía mundial fue la llevada a cabo por el doctor Schacht en el verano de 1936. Efectivamente, el doctor Schacht visitó al jefe del Gobierno francés en agosto de 1936 y se sabe que los problemas abordados en las conversaciones fueron fundamentalmente problemas económicos. Se conoce igualmente el fracaso de esta tentativa alemana. Las conclusiones de este fracaso desde el punto de vista político alemán se sacaron en septiembre de 1936, cuando Hitler declaró que Alemania continuaría luchando por su «independencia económica y política», especialmente con la creación de una potente industria de materias de sustitución.

Prácticamente, este fracaso significaba para la economía alemana, no sólo dificultades de abastecimiento en materias primas, sino también que ningún nuevo mercado exterior se abriría para ella salvo que fuera conquistado por medio de las armas económicas y, eventualmente, por las armas militares. Significaba igualmente la inutilidad de toda nueva inversión privada y la necesidad de inversiones en suministros

de guerra. Así pues, es necesario ver en esta situación una de las razones, a la vez, de la ausencia de inversiones privadas en gran escala y de la necesidad en que se encontró el Estado de continuar su política de pedidos públicos y de empréstitos. No fueron los empréstitos del Estado los que provocaron la falta de inversiones por parte de la industria; más bien el Estado tuvo que recibir préstamos porque la industria no podía invertir. Conviene, además, no perder de vista la acción recíproca de ambos fenómenos. Sin embargo, éste es solamente uno de los aspectos de la cuestión. Si la situación internacional era de tal naturaleza que impedía a Alemania adquirir nuevos mercados exteriores, debemos preguntarnos cuáles eran los obstáculos que se oponían al desarrollo de los mercados interiores (de tanta importancia siempre para Alemania) que no fuesen los mercados de los pedidos públicos.

3.—El estrangulamiento de los mercados finales

Es evidente, sin embargo, que una de las causas esenciales del estancamiento de las inversiones privadas hay que encontrarla en la paralización de los mercados interiores de las industrias productoras de bienes de consumo. En la medida en que estas industrias no podían aumentar sus ventas, tampoco podían alimentar de pedidos de máquinas y de utillaje y la industria productora de bienes de inversión. Por tanto, es necesario ver en el estrangulamiento de los mercados finales una de las razones profundas que explican el hecho de que las inversiones privadas no aseguraran el relevo de los pedidos públicos (como en principio habían esperado los nazis). Se trata de un fenómeno que no es específicamente alemán, sino que caracteriza a la economía de casi todos los grandes países salvo la U. R. S. S. y que lleva consigo la paralización de las fuerzas productivas y el hecho de que el capital-dinero que se acumula no se encuentre invertido, a pesar de estar ahorrado. Este capital conserva su forma líquida, es atesorado, depositado en un Banco a corto plazo o colocado en empréstitos estatales que ciertamente reportan intereses a sus propietarios, pero que no permiten aumentar la renta nacional, y, al

contrario, gravan a esta renta con el peso mismo de los intereses.

Sin embargo, el fenómeno de la paralización de los mercados interiores exige una explicación. La más fácil de todas consiste en acusar a la iniciativa privada por su insuficiencia. Se recuerda entonces el hecho, ciertamente exacto, de que, a lo largo de las anteriores depresiones económicas, la apertura de nuevos mercados fue asegurada por la reactivación de las inversiones privadas que financiaban sus propios mercados por el aumento de la renta nacional, al que contribuían con la ampliación del mercado del trabajo, con la subida de los salarios, con el reparto de dividendos e intereses, etc. Desde esta perspectiva no es ya la paralización de los mercados interiores lo que explica la ausencia de inversiones en gran escala, sino al contrario, la ausencia de inversiones explica la paralización de los mercados. Esta inversión de perspectiva está muy lejos de ser inexacta porque revela una importante acción recíproca que hay que tener muy en cuenta; pero no basta para esclarecer el problema porque no hace comprender de dónde viene la insuficiencia de la iniciativa privada que, siendo indudable, exige una explicación precisa.

Por lo que respecta a la economía alemana, la insuficiencia de la iniciativa privada se explica en primer lugar por la misma situación internacional, sobre la cual es inútil volver a tratar. En segundo lugar se explica —y éste es, como el anterior, un fenómeno de carácter internacional y verdaderamente decisivo porque condiciona la misma situación intercional— por la acción de los grandes monopolios económicos (Konzern, cárteles, alianzas, etc.), que, en su voluntad de mantener altos precios, grandes márgenes de beneficios y la estabilidad de su situación, fueron llevados a frenar al máximo cualquier impulso de la producción en el sector controlado por ellos y, sobre todo, a frenar el empleo de nuevas inversiones, paralizando con ello las iniciativas que hubieran podido ampliar de nuevo el campo de la actividad económica.

Finalmente, la insuficiencia de la iniciativa privada se explica, sobre todo en el caso de Alemania, por la sencilla razón de que no se produce una sensible ampliación del mercado de bienes de consumo, a pesar de la intensificación de la acti-

vidad económica provocada por los pedidos públicos. Resultará útil hacer algunas precisiones sobre este último punto así como sobre la acción de los grandes monopolios económicos.

La acción de los grandes monopolios económicos fue favorecida por el gobierno nacional-socialista en razón de la coyuntura económica en la que subió al poder. Esta coyuntura, como ya hemos visto, hacía indispensable la estrecha colaboración con los dirigentes efectivos de la economía alemana. Pero la acción de los grandes monopolios fue también favorecida por razones estructurales: porque sólo a través de ellos era posible una acción decisiva sobre la vida económica y porque gracias a su existencia podía esperarse la rápida acumulación de los beneficios que el Estado necesita para abastecer abundantemente el mercado de capitales. Nos encontramos, pues, en presencia de un aspecto particularmente importante de la colaboración entre el Estado y la industria que —en este campo— se expresó por las medidas de organización económicas que aseguraron nuevas posiciones a los dirigentes de los grandes Konzerns. Conviene recordar a este respecto la ley sobre cárteles obligatorios que permite imponer la organización de los cárteles, incluso en las ramas de la economía en que la mayor parte de los empresarios se oponía a una minoría disidente, pero fuerte.

El mantenimiento de la estrechez del mercado de bienes de consumo proviene de que la reactivación económica no fue acompañada por un aumento de las rentas principalmente destinadas al consumo (salarios y rentas agrícolas). Esta es la consecuencia de la colaboración entre el Estado y la industria que implicaba, por una parte, el mantenimiento de los salarios al más bajo nivel posible, prácticamente al nivel en que les había dejado la crisis, y, por otra, una mayor subida de los precios industriales con respecto a los precios agrícolas.

Si se quiere resumir todo el análisis precedente sobre la evolución de los mercados interiores, puede afirmarse que estos mercados —en tanto que mercados reales— se encontraron ahogados por la doble acción de los monopolios económicos que frenaron el desarrollo de sus inversiones y el mismo Estado que fue absorbiendo las disponibilidades de capitales a causa de su política de guerra.

(1) Cfr. J. Kuczynski, *Germany under Fascism 1933 to the present day*, Londres, 1943, págs. 102 a 108 y pág. 174; *Wirtschaft und Statistik*, 2 Februar Heft, 1942.

(2) La insuficiencia de este índice, como señala el alza del coste de vida, fue reconocida incluso en fuentes oficiales alemanas (especialmente por el *Viertelfahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 1939 — 40, núm. 1, página 14.

(3) Cfr. J. Kuczynski, *Op. cit.*, pág. 106. El mismo autor indica que, según las estadísticas del Statistisches Reichsamt, el mínimun vital correspondía en 1937 a 40 RM por semana, mientras que el salario industrial neto era de 22,5 RM (pág. 108).

(4) Recordemos que en 1932 el volumen de sueldos y salarios sólo representaba el 60 por 100 del volumen de 1929.

(5) Esta conclusión es también la de Oppenheimer-Bluhm en su obra *The Standard of Living of German Labor under Nazi Rule*, Nueva York, 1943. Este autor escribe «... la situación de los trabajadores ha empeorado bajo la dominación nazi, pero la disminución del nivel de vida ha variado según las diferentes clases de trabajadores... Los trabajadores industriales sólo han perdido un poco de su poder adquisitivo; por el contrario, los funcionarios lo han visto disminuir hasta el 20 por 100.»

(6) Las inversiones en el sector de la administración y en el de armamento no pueden ser consideradas como económicamente productivas.

(7) El Estado invirtió sumas considerables en las empresas privadas para todas las producciones que, por estar vinculadas a la coyuntura de armamentos, comportaban demasiados riesgos para la industria privada. Estas inversiones fueron puestas a disposición de las empresas privadas en los términos del contrato de «préstamo y arriendo». Sólo durante la guerra fue modificado este sistema en función de las considerables cargas financieras que hacía pesar sobre las finanzas públicas. En virtud de una orden del Ministerio de Armamento del 28 de marzo de 1943 se prevé que el Reich, salvo excepciones, no procederá a nuevas inversiones en las empresas privadas; que éstas deberán rescatar en su valor actual las máquinas que les hubieran sido entregadas en préstamo o arriendo y asumir las inversiones necesarias a los nuevos pedidos. En compensación, el Estado se compromete a indemnizar a los industriales por las inversiones que, de esta forma, hubieran realizado y que, al no poder amortizar, no podrán ser utilizadas económicamente.

(8) Sin embargo, no es completamente cierto que tal declive no se produjera realmente, al menos en ciertos sectores, como parece indicar la estadística siguiente —publicada en el Statistisches Jahrbuch de 1938— y que desgraciadamente se acaba en 1934. Esta estadística fue realizada deduciendo de las cantidades invertidas en instalaciones nuevas o de sustitución el importe de las amortizaciones normales:

INVERSIONES NETAS (en millones de RM.)

	1929	1930	1931	1932	1933	1934
1.—Industrias (sin las construcciones industriales)	+ 399	— 42	— 642	— 881	— 743	— 233
2.—Agua, gas, electricidad	+ 756	+ 406	+ 59	— 104	— 118	— 11
3.—Transportes privados	+ 691	+ 450	+ 12	— 235	— 58	+ 289
4.—Agricultura, bosques, etc.	+ 259	+ 169	+ 7	— 86	— 54	+ 77
5.—Viviendas	+ 1.721	+ 1.255	— 4	— 436	— 330	+ 136
6.—Administraciones	+ 1.500	+ 1.008	+ 625	+ 395	+ 700	+ 2.200
7.—Otros grupos económicos	+ 522	+ 245	+ 18	— 255	— 150	— 100

CAPITULO IV

ALEMANIA Y EL MERCADO MUNDIAL

Hemos visto, a lo largo de la Primera Parte de este estudio, cómo la crisis económica se vio doblada por el hundimiento de las importaciones y exportaciones alemanas. Nos limitaremos aquí a recordar algunas cifras esenciales. De 1929 a 1933, el valor de las importaciones alemanas cayó de 13.447 millones de RM a 4.204 millones. Durante el mismo período, el valor de las exportaciones de Alemania descendió de 13.483 millones a 4.871 millones de RM. Evidentemente nos encontramos ante un auténtico caso de estrangulamiento de los mercados exteriores de Alemania durante estos años de crisis. Puede pensarse que en estas condiciones uno de los esfuerzos esenciales del nazismo, que pretendía reactivar la vida económica alemana, se aplicaría el desarrollo de los mercados exteriores. Este esfuerzo debía ser más tenaz en la medida en que, como hemos visto, el nazismo había fracasado en lo concerniente a los mercados interiores. Si se desean resumir los datos esenciales del problema de las relaciones de la Alemania nazi con la economía mundial, nos podemos expresar en los siguientes términos: la ausencia de un mercado interior suficientemente amplio, por una parte, la necesidad de importar cantidades ingentes de materias primas para satisfacer las necesidades del esfuerzo de la preparación de la guerra, necesitaron por parte de Alemania un esfuerzo considerable para la conquista o el mantenimiento de sus posiciones sobre los mercados extranjeros. Ya tuvimos ocasión, en el transcurso de la Tercera Parte de este estudio, de ver cuáles fueron los métodos para garantizar el desarrollo de las exportaciones y de las importaciones. Ahora necesitamos precisamente

ver en qué medida esos métodos alcanzaron sus frutos. Ante todo analizaremos la evolución del conjunto de las importaciones y de las exportaciones de Alemania durante el período de 1933 a 1939.

Valor de las importaciones y de las exportaciones
(en millones de RM.)

Años	Importaciones	Exportaciones	Saldo
1933	4.204	4.871	667
1934	4.451	4.167	— 284
1935	4.159	4.270	111
1936	4.218	4.768	550
1937	5.468	5.911	443
1938	5.449 (1)	5.257 (1)	— 192 (1)
	6.052 (2)	5.619 (2)	— 433 (2)
1939 (2)	3.194 (3)	3.314 (3)	120 (3)

(1) Antiguo Reich.
(2) Gran Alemania.
(3) Hasta final de julio.

Este cuadro permite realizar las siguientes constataciones:

1. A partir de 1933, la situación se modifica. Si las importaciones se reducen ligeramente, las exportaciones se hunden y el excedente de la balanza comercial se reduce. La inversión de la tendencia se debe por una parte a que los pedidos del sector público permiten a las industrias exportadoras vender a mejor precio en el mercado interior, por otra parte y sobre todo, debido a que asistimos en esta época (por efecto de la devaluación del dólar) a un hundimiento de los precios de los productos fabricados, que representan el primer renglón de las exportaciones alemanas. En 1934, esta inversión de la tendencia se confirma marcadamente, ya que las importaciones aumentan y numerosos países se cierran aún más a los

productos extranjeros, gracias a un recrudecimiento de la protección aduanera y a la contingentación. El saldo se convierte en deficitario con 284 millones de RM.

2.—De 1935 a 1936 se observa una mejora de la situación bajo la influencia del «Nuevo Plan» del doctor Schacht. Las importaciones son severamente contenidas y las exportaciones aumentan de nuevo; el excedente de la balanza comercial reaparece y sobrepasa incluso los 500 millones de RM en 1936. En 1937 importaciones y exportaciones aumentan fuertemente, pero estas últimas menos que las importaciones con lo cual el excelente de la balanza comercial disminuye.

3.—En 1938, las exportaciones alemanas no logran mantenerse al nivel anterior, y reaparece el déficit de la balanza comercial; este déficit es muy importante si se considera el comercio exterior de la Gran Alemania en su conjunto. Lo cual pone de manifiesto el aspecto negativo de las anexiones: las regiones anexionadas no aportaron más que un excedente de aproximadamente 350 millones de RM, mientras que el excedente de las importaciones superó los 600 millones. La dependencia económica del Reich se ve, pues, incrementada. A comienzos de 1939 la situación mejora, la balanza comercial de nuevo arroja un saldo positivo, gracias a una severa comprensión de las importaciones.

4.—Finalmente, aunque se pueda señalar de 1933 a 1938 una progresión casi regular del valor total del comercio exterior, que pasa de 9.075 millones de RM a 10.706 (es decir, un aumento del 18 por 100), el comercio exterior alemán no logra recuperar el lugar que ocupaba en el mercado mundial hasta la crisis de 1929, año en que ascendía a un total de 26.930 millones de RM.

No obstante, en esta evolución tampoco se puede subestimar el papel desempeñado por los movimientos de precios. Por lo cual es necesario examinar aunque sea rápidamente la evolución del volumen del comercio exterior alemán, volumen calculado sobre la base de los precios de 1932.

Volumen de las importaciones y exportaciones
(en millones de RM.)

Años	Importaciones	Exportaciones
1929	6.485	9.650
1932	4.667	5.739
1933	4.469	5.384
1934	4.708	4.807
1935	4.289	5.177
1937	4.843	7.114
1938	5.063	6.594

(1) Antiguo Reich.

Este cuadro permite realizar las siguientes constataciones:

1.—Las *cantidades* de productos efectivamente importadas progresaron más lentamente que el valor de las importaciones, lo que significa que Alemania ha tenido que pagar sus importaciones a un precio cada vez más elevado; de este modo, en *1938* tuvo que pagar 5.449 millones de RM por productos que le hubieran costado 5.063 millones de RM en 1932, es decir, a los precios de 1932, lo cual implica un alza de los precios de importación del orden del 7 por 100 cuando los precios-oro mundiales están ligeramente en baja durante ese mismo período. Hemos visto que esta situación del comercio alemán se debe al hecho de que Alemania, falta de divisas y de crédito internacional, no pudo adquirir los productos que *importaba* en los mercados donde estaban más baratos, sino que tuvo que comprarlos en aquellos otros donde tenía disponibilidades, gracias a las exportaciones que realizaba. En total, de 1933 a 1938 alemania pagó 27.949 millones de RM por mercancías que pudo haber adquirido en 27.505 millones si se hubiera beneficiado de los mismos precios que en 1932 (sin hablar de la baja de los precios que se produjo en el mercado mundial); las pérdidas son, pues, del orden de los 444 millones de RM.

2.—Las cantidades de productos efectivamente exportadas progresaron más rápidamente que el valor de esas mismas importaciones, lo que significa que Alemania tuvo que vender sus exportaciones cada vez más baratas; de este modo, en 1938 obtuvo 5.257 millones de RM por mercancías que hubieran podido reportarle 6.594 millones de RM según los precios de 1932, es

decir se produjo una baja en los precios de las exportaciones del orden del 21 por 100, bastante más considerable que la baja de los precios-oro mundiales. Hemos visto que esta situación del comercio alemán se debe a que Alemania tuvo que admitir precios de venta cada vez más bajos —utilizando diversos procedimientos de primas a la exportación— para vencer los obstáculos levantados contra sus productos debido a las devaluaciones extranjeras, a los derechos arancelarios cada vez más elevados y a las contingentaciones. En total, de 1933 a 1938, Alemania obtuvo 29.224 millones de RM por mercancías que podría haber vendido en 34.788 si se hubiera beneficiado de los mismos precios de 1932, es decir, experimentó unas pérdidas de 5.544 millones de RM. Habida cuenta del alza de los precios interiores alemanes durante este período, el Estado tuvo que indemnizar a las industrias exportadoras por su creciente reducción de sus márgenes de beneficio en la exportación; estas indemnizaciones sólo podían ser financiadas mediante anticipos sobre los ingresos existentes; puede afirmarse que los mercados exteriores sólo pudieron mantenerse en la medida en que se reducía el mercado interior (1).

3.—El aumento del volumen total del comercio exterior alemán en relación con 1933, debido a la baja considerable de los precios de exportación, es más sensible que el aumento del valor total; mientras que este último progresa un 18 por 100, el volumen total progresa un 20 por 100. Sin embargo, tanto en volumen como en valor, el comercio alemán ocupa un lugar cada vez menos importante en el comercio mundial como lo muestra el cuadro siguiente:

Parte de Alemania en el comercio mundial (en %)

Años	En valor		En volumen	
	Import.	Export.	Import.	Export.
1929	9,1	9,9	9,1	9,9
1932	8,1	11,0	8,4	8,1
1934	8,9	9,1	9,5	6,3
1935	9,2	9,2	7,4	6,5
1936	7,8	9,3	7,0	6,9
1937	8,1	9,4	7,2	7,2

Evidentemente no carece de interés, para comprender la significación concreta de los datos precedentes, analizar rápidamente, por una parte la naturaleza y el origen de las principales exportaciones alemanas y por otra la naturaleza y el punto de destino de las principales exportaciones del Reino.

SECCIÓN III.—PRINCIPALES CATEGORÍAS DE IMPORTACIONES Y ORIGEN DE LAS MISMAS

En 1937 —año medio— los productos alimenticios representaban el 37,4 por 100 de las importaciones, las materias primas el 36,5 por 100, los productos semielaborados el 17,9 por 100 y los productos acabados el 7,38 por 100 (más un 0,9 por 100 de mercancías no especificadas). La escasa importancia de los productos acabados y la gran importancia de los productos acabados y la gran importancia de las materias primas y de los productos semielaborados hacen resaltar el papel decisivo de la industria alemana, fuerte consumidora de materias primas y proveedora esencial del mercado interior. La situación de 1937 es por lo demás el resultado de un esfuerzo de organización de importaciones tendente a darle la mayor importancia posible (lo hemos visto en la tercera parte) a las materias primas y a los productos semielaborados necesarios para la industria que trabajaba en los pedidos públicos —esencialmente los pedidos de armamentos— en detrimento de los productos alimenticios y de los productos acabados. Lo cual resalta netamente comparando las cifras de 1937 y 1938 con las de 1929, 1932 y 1933.

Distribución de las importaciones por categorías
(en % del total)

Años	Productos alimenticios	Materias primas	Productos semi-elaborados	Productos acabados
1929	40,0	29,2	17,7	13,1
1932	45,7	27,3	15,1	11,9
1933	39,8	32,5	16,7	12,0
1937	37,4	36,5	17,9	7,3
1938	38,7	34,0	19,2	7,3

En cuanto al origen de las importaciones alemanas es principalmente europea: a este respecto Europa le suministra el 55,6 por 100 de las importaciones. No obstante, si de la parte de Europa se deducen las importaciones provenientes de Gran Bretaña (5,6 por 100 del total), de Irlanda (0,3 por 100), de Islandia (0,1 por 100), de las posesiones británicas del Mediterráneo (0,3 por 100) y de la U. R. S. S. (con 1,2 por 100), vemos que los países con los que Alemania permaneció relacionada gran parte de la guerra le proporcionaban en 1937 el 48,1 por 100 de sus importaciones. Esta proporción es todavía muy respetable; de todos modos no se puede olvidar que para un elevado número de productos esenciales, ya sea desde el punto de vista alimenticio, o desde el punto de vista industrial, los principales suministradores de Alemania eran países de ultramar. Así, por ejemplo, sucedía con el trigo, las semillas oleaginosas, la lana, el algodón, el caucho, los minerales de manganeso, cobre, plomo, los carburantes y los aceites lubricantes, así como el cobre metálico. Por orden de importancia, los principales países suministradores de Alemania eran Gran Bretaña (con un 5,6 por 100 del total) y su Imperio (un 10 por 100), Argentina (5,40 por 100), los Estados Unidos (5,20 por 100), Suecia (4,20 por 100), Italia (un 4 por 100), Holanda (3,90 por 100), Bélgica (3,60 por 100), Brasil (3,40 por 100), Rumania (3,30 por 100) y Francia (2,90 por 100).

IV.—Principales categorías de exportaciones y punto de destino de las mismas

En 1937, los productos alimenticios representaban el 1,5 por 100 de las exportaciones totales de Alemania, las materias primas, el 9,8 por 100; los productos semielaborados, el 9,2 por 100, y los productos acabados, el 79,5 por 100. Mucho más que la estructura de las importaciones, la de las exportaciones expresa el papel decisivo de la industria en la economía alemana y el papel secundario de la agricultura. Además, la evolución de la importancia relativa de las principales categorías de exportaciones pone de manifiesto el hecho de que las exportaciones alemanas sólo pudieron mantenerse en el mercado mundial gracias a los subsidios recibidos directa o indirectamente por

los exportadores: los exportadores de productos fabricados únicos beneficiarios de esos subsidios ven incrementarse sus ventas en el extranjero mientras que los otros están en posiciones cada vez más débiles para resistir la competencia de los productos de países con moneda devaluada. He aquí un cuadro significativo:

Distribución de las importaciones por categorías
(en % del total)

Años	Productos alimenticios	Materias primas	Productos semi-elaborados	Productos acabados
1929	6,5	11,7	11,8	70,0
1932	4,5	10,1	9,7	75,7
1933	4,6	10,6	9,7	75,1
1937	1,5	9,8	9,2	79,5
1938	1,0	9,5	7,3	82,2

Este cuadro pone de manifiesto de una forma sorprendente la eliminación creciente del mercado mundial de los productos alemanes cuya exportación no fue sistemáticamente apoyada.

Asimismo es importante comparar la distribución de las exportaciones por países —anteriormente indicadas— con la de las importaciones. Entonces se puede constatar que la balanza de los intercambios comerciales de Alemania con Europa era fuertemente excedentaria en beneficio de Alemania; de ello resulta que la parte de Europa en las exportaciones de Alemania era más fuerte que sus importaciones: era del 69,3 por 100 en 1937 —incluso haciendo abstracción de Gran Bretaña y de sus posesiones y de la U. R. S. S., la parte de Europa en las exportaciones alemanas era del 59,7 por 100— los principales clientes de Alemania son (en 1937— Holanda (con un 7,9 por 100 de las exportaciones), Gran Bretaña (7,3 por 100) y su Imperio (6,2 por 100), Francia (5,3 por 100), Italia (5,3 por 100), Bélgica y Luxemburgo (4,9 por 100), Suecia (4,7 por 100), Suiza (3,9

por 100), Dinamarca (3,6 por 100), los Estados Unidos (3,5 por 100) y el Brasil (3 por 100).

De las cifras expuestas se pueden deducir las indicaciones siguientes:

1.—A pesar de la reactivación económica que caracteriza al periodo 1933-1938, el valor del comercio exterior alemán permaneció a un nivel muy inferior al del comercio en el año 1929. Alemania por consiguiente ya no puede satisfacer en idéntica medida sus necesidades de importaciones como antes de la crisis, y el mercado mundial le ofrece, pues, una salida menor que antes de 1929.

2.—Habida cuenta de que las necesidades de la industria en materias primas aproximadamente permanecen al mismo nivel que en 1929, se hizo necesario darle una prioridad a estas necesidades ampliando su proporción en las importaciones, mientras que la falta de divisas —resultante de la situación deudora internacional de Alemania— constreñía, a falta de crédito internacional, a una reducción al mínimo de las otras importaciones. Una verdadera organización de las importaciones fue por consiguiente impuesta como hemos visto, por la vía de los hechos.

3.—La creciente divergencia entre los precios alemanes y los precios mundiales hizo necesaria una ayuda del Estado a los exportadores, a falta de la cual Alemania no habría podido vender suficientes productos al extranjero para poder pagar sus importaciones. Prácticamente, esta ayuda benefició esencialmente a la industria y sobre todo a la industria pesada; no dejó de tener un cierto efecto restrictivo sobre las salidas interiores.

4.—Finalmente, hemos visto que Europa desempeñaba un papel esencial en las exportaciones de Alemania, mientras que los países de ultramar tenían una importancia decisiva para sus importaciones. No insistiremos sobre este aspecto, sino que subrayaremos simplemente las graves dificultades que resultan de esta situación cuando los intercambios se saldan por la vía de la compensación bilateral, como ocurre con los acuerdos de clearing.

(1) Según Howard Ellis, la cotización oficial del marco después de 1933 estaba sobrevaluada entre un 45 y un 75 por 100 en relación con la libra esterlina.

«Esta sobrevaluación tan sólo era eliminada incompletamente por los subsidios y las cotizaciones diferenciales, hasta el punto que los extranjeros han tenido que pagar entre un 10 y un 20 por 100 más por las mercancías alemanas que por las británicas. Es posible que los precios de discriminación con los que Alemania ha vendido en los diferentes mercados hayan sido bien más altos, bien más bajos que el óptimo que podía haberse obtenido en las condiciones de un comercio monopolístico, aunque el ingreso logrado al fin de cuentas ha podido ser inferior al del adquirido vendiendo a precios uniformes.» (Howard Ellis, *Exchange Control in Germany, Quarterly Journal of Economics*», Suplementos volumen 54, Segunda parte.

CAPITULO V

FINANCIACION DE LA POLITICA ECONOMICA

Con el problema de la financiación de la política económica del III Reich, abordaremos en cierto modo uno de los puntos fundamentales de la experiencia económica nacional-socialista. En efecto, fue realmente mediante un esfuerzo de financiación como se crearon las salidas artificiales que permitieron la reactivación de la economía alemana e incluso adquirir una mayor expansión. Ya hemos visto mediante qué complejo mecanismo de financiación se incrementó el potencial de las exportaciones del Reich. En particular, hemos insistido sobre el hecho de que la financiación de las exportaciones, es decir, la financiación del mercado exterior, se realizó ante todo a expensas de los acreedores extranjeros del Reich, y después mediante un mecanismo de adelantos en beneficio de la caja central de las industrial del Reich, y finalmente por la utilización de los acuerdos clearing. No volveremos a tratar le problema de la financiación del mercado exterior, nos contentaremos con examinar a continuación el financiamiento del mercado interior.

Esta financiación se hizo necesaria debido a los considerables pedidos del Estado a la industria alemana. Ya vimos cuál fue la suma de esos pedidos; ahora tenemos que precisar cuáles fueron las vías y los medios que permitieron pagarlos. También tenemos que mostrar hasta qué punto el aumento del mercado interior, que en este caso podemos identificar con el de la renta nacional, está íntimamente ligado al de los gastos públicos.

El paralelismo del incremento de la renta nacional y el incremento de los gastos públicos es un hecho particularmente llamativo y que en definitiva revela el fracaso de la política económica nacional-socialista, puesto que el ingreso nacional ha sido incapaz de aumentar más de lo que le permitían directamente las inyecciones de crédito realizadas por intermedio de las finanzas del sector público. El cuadro que a continuación reproducimos confirma que la renta nacional alemana entre 1932 y 1938 se incrementó en cerca de 104.000 millones de RM, lo que corresponde, aproximadamente, a la suma del incremento de los gastos públicos durante el mismo período (1):

Renta nacional (en miles de millones de RM.)

	Total	Incremento en relación con 1932
1932	45,17	——
1933	46,51	1,34
1934	52,71	7,34
1935	58,66	13,49
1936	64,88	19,71
1937	72,88	27,71
1938	79,72	34,55
Total de incrementos		104,14

La causa profunda de este fracaso estriba en el estancamiento de las rentas destinadas al consumo (salarios e ingresos de los campesinos pequeños y medios). Este estancamiento se explica por las medidas adoptadas en materia de salarios y de precios, medidas dictadas asimismo por la estructura económica y social de Reich, que se oponía a que los ingresos de los trabajadores fuesen considerados como un simple salario, sino como uno de los resortes decisivos para la extensión del mercado interior.

La consecuencia de esta situación debería ser el incremen-

to de la deuda pública, es decir la transformación del capital-dinero no en medios de producción, sino en créditos sobre el Estado que no servían ni para incrementar la renta nacional ni las fuerzas productivas. A largo plazo resultaría que la financiación de los gastos públicos cada vez se iba a apoyar más en el mercado monetario y cada vez en menor medida en el mercado financiero (hecho que ya señalamos y sobre el cual no volveremos a insistir); también resultaría que la financiación de los gastos públicos cada vez iba a apoyarse más sobre el empréstito y cada vez menos sobre el impuesto.

SECCIÓN I.—EL RECURSO AL MERCADO MONETARIO Y LA COLABORACION DEL ESTADO Y DE LOS BANCOS

Desde su llegada al poder, los nazis pudieron beneficiarse del hecho de qu su ascensión había sido favorecida por el capital financiero para exigir a los Bancos la ayuda para financiar un primer intento de reactivar la economía. El recurrir preferentemente al mercado monetario tal y como había sido concebido por los economistas nazis en 1933 podía justificarse por la idea de que este recurso sólo tendría una duración momentánea y que acabaría por liquidarse mediante una operación de consolidación el día en que la reactivación económica hubiera adquirido una amplitud suficiente. En realidad, la misma amplitud de los gastos públicos jamás permitió reducir sensiblemente la deuda a corto plazo.

El elemento nuevo que existe en el modo de financiación inaugurado por los nazis, consiste tanto en su amplitud como en las formas adoptadas. En lo que concierne a este último punto, hay que advertir en efecto que durante el primer período de los recursos al mercado monetario, la emisión de bonos del Tesoro desempeñó un papel muy deslavazado, mientras que el papel esencial lo desempeñaban los efectos especiales —de los que ya hablamos a lo largo de la tercera parte de este estudio— emitidos no por el Estado, sino por los empresarios privados, titulares de los pedidos del sector público. De este modo nos vemos obligados a distinguir dos formas de recursos al mercado monetario: los efectos especiales y los empréstitos a corto plazo propiamente dichos.

5.1.1.—Los efectos especiales

Los giros de efectos especiales (Sonderwechsel, Arbeitsbeschafungswechsel); como ya lo indicamos anteriormente, son timidas por los empresarios titulares de los mercados de obras públicas sobre un organismo público o semipúblico encargado de la aceptación de esta emisión a la que el Reich respaldaba además con su garantía. Estos organismos tienen la mayor parte de ellos la forma bancaria (Deutsche Bau und Bodenbank, Deutsche Verkehrskreditbank, Bank für Deutsche Industriaobligationen, Oeffa, Bank der Deutschen Arbeit, etc.); algunos de ellos ya habían sido creados por los gobiernos Papen y Schleicher —que habían ya recurrido a ese modo de financiación, pero en pequeña escala—, otros fueron creados tras la toma del poder por el nacional-socialismo.

El procedimiento de financiación por emisiones especiales es ventajoso tanto para el Estado como para el banquero que negocia el descuento. Para el Estado presenta la ventaja de una mayor discreción que la emisión de Bonos del Tesoro. En efecto, mientras que lo esencial de las emisiones de Bonos del Tesoro se inscribe en la suma de la deuda a corto plazo o a plazo medio del Estado cuyas cifras son regularmente publicadas, el montante de los efectos especiales en circulación no es objeto de publicación y sólo da pie a declaraciones ocasionales. O dicho de otro modo, el sistema de efectos especiales presenta, desde el punto de vista del Estado, la ventaja de ser un sistema de financiación en cierto modo secreto. Lo que por otra parte hace difícil el estudio de la amplitud tomada por este modo de financiación.

Desde el punto de vista de los bancos, la ventaja del sistema estriba en que les proporciona un reempleo de su liquidez más remunerador que los Bonos del Tesoro y cuyo carácter no comercial hace que no aparezcan directamente en los balances (2).

¿Cuál ha sido la suma de las emisiones de efectos especiales?

Evidentemente es difícil responder a esta pregunta, habida cuenta de la propia discreción que caracteriza a la puesta en circulación de esa clase de efectos. No obstante, para el período 1932-1936 —período esencial para esta forma de financia-

ción— podemos disponer por una parte de una estadística oficial alemana relativa a la circulación de efectos de comercio y de efectos especiales y por otra de diferentes declaraciones igualmente oficiales. Distinguiremos pues el período de 1933-1936 y el período 1936-1939; tras lo cual rápidamente enfocaremos el período 1939-1943, para no tener que volver sobre ello.

1.—De 1933 a 1936 podemos observar cómo evoluciona la circulación total de emisiones comerciales y de tiradas especiales como a continuación sigue (en millones de RM.):

	Finales de abril				
	1932	1933	1934	1935	1936
Circulación total	11.327	10.223	11.736	14.818	15.150
1.—De los cuales en cartera de bancos (1)	6.703	7.118	8.505	10.203	12.173
a) Reichsbank	3.172	3.149	3.193	3.888	4.423
b) En poder de los cinco grandes bancos berlineses (2)	1.613	1.699	1.790	2.178	2.374
2.—En circulación al margen de los bancos	4.624	3.105	3.231	4.588	2.977

(1) Así como cajas de ahorro, bancos de Estado, etc.
(2) Deutsche Bank, Dresdner Bank, Berliner Handelsgesellschaft, Commerzbank, Reichskreditgesellschaft.

En este total no sabemos qué parte corresponde a las emisiones puramente comerciales y qué parte corresponde a las tiradas especiales; pero, según determinadas declaraciones del

Ministro de Hacienda del Reich, la parte de estas últimas parece ser que es totalmente preponderante; en efecto, el 6 de mayo de 1934, el ministro evaluaba en cuatro mil millones de RM. la suma de los efectos especiales y, en septiembre de 1935, estimaba este montante en seis mil millones de RM., aproximadamente; habida cuenta que de 1933 a 1934 el incremento de la circulación sólo fue de 1.500 millones y que de 1933 a 1935 sólo fue aproximadamente de 4.600 millones de RM., nos vemos obligados por consiguiente a concluir que la diferencia se debe a la reducción del montante de los efectos puramente comerciales en circulación. De todos modos parece ser que hasta 1936 ese modo de financiación permitió al Reich cubrir los gastos que se elevaban a unos ocho mil millones de RM., aproximadamente (si se tienen en cuenta los efectos especiales que han sido reembolsados). La mayor parte de este esfuerzo de financiación lo aportaron los Bancos, puesto que en 1936 la circulación al margen de los Bancos era inferior a la que existía en 1933; sin embargo, en determinados momentos, la circulación fuera de los Bancos se incrementó fuertemente (en 1935, el aumento de esta circulación es igual aproximadamente al 50 por 100 de la circulación de 1933). La cartera total de los bancos se incrementó regularmente: en 1936, es superiór en más de un 70 por 100 a la cartera de 1933. En este aumento el Reichsbank tomó una gran parte —aunque se intentó evitar al máximo tener que recurrir al Instituto de emisión—, puesto que su cartera aumentó un 43 por 100 entre 1933 y 1936 y que esta cartera permanece constantemente a un nivel más elevado que el de los cinco grandes Bancos berlineses considerados conjuntamente; sin embargo, mientras el Reichsbank sólo absorbe 1.274 millones de RM. de efectos, el conjunto del sistema bancario absorbe 3.781 millones, lo que representa un aumento de la cartera de efectos del orden del 95 por 100. Es notable que los cinco grandes Bancos berlineses ven su parte en la cartera bancaria total (con excepción del Reichsbank) decrecer del 44 por 100 en 1933 al 30 por 100 en 1936, lo que traduce una mayor dispersión de los efectos a través del sistema bancario.

Si nos preguntamos cómo los bancos encontraron el medio de absorber sumas tan importantes de efectos especiales, po-

demos ver que encontraron sus recursos: *a)* en la liquidez que poseían con anterioridad; *b)* en los reembolsos de los créditos que habían otorgado a las empresas antes de la crisis económica y de los que éstas pudieron liberarse a medida que se reproducía la reactivación económica; *c)* en los depósitos realizados a través de sus ventanillas y hasta entonces tesaurizados; *d)* en la reducción de las necesidades de descuento de los efectos puramente comerciales; *e)* en los ingresos en cuenta de los beneficios de las empresas favorecidas por los pedidos del Estado; *f)* en el aumento de los depósitos de ahorro; *g)* en el aumento del volumen de billetes de banco, la suma de los descuentos eran inscritas en el crédito de los beneficiarios que hacían uso del mismo mediante giros y compensaciones (3); *h)* en el aumento de la circulación monetaria, debido a los recursos al redescuento (este último punto será examinado más adelante).

2.—De 1936 a 1939, el recurso al sistema de efectos especiales conoció un eclipse momentáneo, ya que pareció peligroso continuar utilizando este procedimiento cuando el aparato de producción marchaba casi a plena capacidad —tiene efectivamente como consecuencia un aumento del poder de compra disponible, aumento que implica el riesgo de que pese excesivamente sobre los precios si es que no se puede responder con un aumento inmediato de la producción, lo que precisamente ocurre cuando el aparato de producción está empleado plenamente— por lo cual pareció más oportuno recurrir a la emisión de Bonos del Tesoro a corto y a medio plazo; estos Bonos constituyen por otra parte un instrumento de financiación menos oneroso que los efectos especiales.

No obstante, a partir del verano de 1937 las necesidades financieras del Reich eran tales que hubo que recurrir de nuevo a ese modo de financiación, pero conjuntamente con la emisión de Bonos del Tesoro. Puesto que con la anexión de Austria y de los Sudetes se procedió a la emisión de nuevos efectos especiales. En total, la cartera de efectos comerciales y especiales de los Bancos evolucionó como sigue (en millones de RM.):

Cartera de efectos comerciales y especiales de los Bancos

	Final de octubre		Final de abril	
	1936	1937	1938	1939
Reichsbank (1) ...	5.567	6.302	7.434	9.724
Otros bancos	7.283	8.324	9.200	11.233
En total	12.850	14.626	16.634	20.957

(1) Incluido también el Golddiskontobank.

Finalmente, de 1936 a 1937, el aumento es de más de ocho mil millones (más de un 61 por 100), incluso si se admite que los efectos puramente comerciales participan en cierto modo en este aumento —lo que no es totalmente seguro, porque los beneficios realizados por las empresas les dispensan cada vez en mayor grado de tener que recurrir al crédito comercial y porque incluso permite a determinadas de ellas absorber una suma considerable (pero desconocida) de efectos especiales—, no por ello esta forma de financiación suministró aún alrededor de siete mil millones de RM., provenientes de los Bancos, en el transcurso de este período; hasta el punto que de 1933 a 1939 el total de los fondos obtenidos gracias a estas emisiones especiales, no teniendo en cuenta los efectos reembolsados y estimando en dos mil millones la cartera no bancaria, sin duda sobrepasa por lo menos los 16.000 millones de RM. No deja de ser interesante subrayar que en el aumento de la cartera bancaria el Reichsbank adquiere en el transcurso del segundo período una parte más amplia que la de los demás Bancos; en efecto, mientras que durante el primer período el incremento de la cartera del Reichsbank había sido del 43 por 100, frente a un incremento del 95 por 100 para los demás Bancos, durante el segundo período el incremento de la cartera del Reichsbank fue del 73 por 100 frente a un incremento solamente del 53 por 100 de la cartera de los otros Bancos. Estas cifras ex-

presan la tensión del mercado monetario que cada vez con mayor dificultad logra absorber la masa de efectos que se presentaron para el descuento, de donde la necesidad creciente de recurrir al Instituto de emisión.

3.—De 1939 a 1943.—A partir del comienzo de la guerra, el recurso al sistema de efectos especiales conoció un nuevo auge, como lo indica el hecho ya señalado de que la cartera de efectos de los cinco grandes bancos berlineses únicamente se incrementó en más de 300 millones de RM.; de 1939 a 1943 evolucionó como sigue:

Cartera de efectos de los cinco grandes Bancos berlineses
(En millones de RM.)

Años	Suma total
1939	2.038,7
1940	2.167,5
1941	2.165,7
1942	2.365,9
1943	2.337,5

Es decir, se produjo un aumento del 15 por 100, que representa —suponiendo un aumento del mismo orden para el conjunto del sistema bancario, con excepción del Reichsbank— un aumento de la cartera de efectos de los Bancos del orden de los tres mil millones de RM.

5.1.2.—Los Bonos del Tesoro a corto plazo

No es solamente la suma de la financiación por efectos especiales la que resulta difícil conocer y la cual nos tenemos que contentar con estimar, también este es el mismo caso de la financiación mediante Bonos del Tesoro, ya que fueron emitidos, por una suma total desconocida, Bonos de rearme, es decir, Bonos del Tesoro emitidos además de los que figuraban en las estadísticas oficiales. Unicamente las emisiones registradas por las estadísticas son conocidas; a falta de medios de estimación para las restantes, sólo tendremos en cuenta las

estimaciones oficiales. Para comodidad de nuestro análisis distinguiremos el período 1933-1938 y el período 1938-1942.

a) *De 1933 a 1938:* la deuda a muy corto plazo, tal y como resulta de las estadísticas oficiales, sólo progresó muy débilmente, como indica el cuadro siguiente:

Deuda a muy corto plazo (En millones de RM.)

Años	Suma total
31-III-1933	1.514
31-III-1934	1.932
31-III-1935	2.404
31-III-1936	2.899
31-III-1937	2.383
31-III-1938	2.345

El mayor aumento se sitúa por consiguiente en 1936, siendo del orden de los 1.380 millones de RM.; pero a partir de 1936, es posible reducir esta parte de la deuda aunque de 1934 a 1938 la suma de los gastos financiados definitivamente por el empréstito a muy corto plazo sólo es ligeramente superior a los 400 millones de RM. Sin embargo, por una parte, esta especie de empréstito no fue absorbido solamente por los Bancos, por otra parte, los Bancos absorbieron una suma muy considerable de empréstitos a corto e incluso a medio plazo. Es difícil precisar cuál es la importancia de la ayuda aportada bajo esta última forma por los Bancos, las cajas de ahorro y las sociedades de seguros al Estado, pero esta ayuda debió cifrarse entre los 14 y 15 mil millones de RM., así es como una estadística oficial nos lo revela indirectamente, como comentaremos al tratar el período 1938-1943. Para acabar con este primer período, es importante subrayar que la deuda a muy corto plazo, cuyos títulos principalmente van destinados a los Bancos, progresó relativamente más rápidamente de 1933 a 1938 que las otras formas de deuda, aunque estas últimas, que representaban el 88 por 100 de la deuda pública en 1933, ya sólo representaban el 85,3 por 100 en 1938.

b) *De 1938 a 1943:* A partir de 1938 asistimos a una profunda modificación de las necesidades financieras del Reich. Estas necesidades, ya enormes en el transcurso de los años anteriores, se incrementaron todavía más a partir de marzo de 1938, de tal modo que se puede observar cómo aumentaron a la vez vertiginosamente la suma de la deuda a muy corto plazo, el montante de las otras formas de la deuda así como comenzaron a reaparecer nuevos modos de financiación. Estos últimos, que por lo demás ponen en juego principalmente las disponibilidades de las empresas industriales, los comentaremos posteriormente.

En lo concerniente al incremento de la deuda a muy corto plazo, el cuadro siguiente nos muestra su importancia:

Deuda a muy corto plazo (En millones de RM.)

Años	Suma total
31-III-1938	2.350
31-III-1939	6.530
31-III-1939	9.090
31-XII-1940	18.050
31-XII-1941	36.450
31-XII-1942	88.010
31-XIII-1943	142.300
30-IV-1944	159.400

Este cuadro es muy instructivo, ya que revela que a partir de 1938 se opera una profunda transformación en la situación financiera del Reich, transformación que pone cada vez en mayor medida en primer plano el empréstito a muy corto plazo, el empréstito en relación con los Bancos. En efecto, mientras que, desde marzo de 1933 a marzo de 1938, la deuda a muy corto plazo tan sólo aumentó en una cifra ligeramente por debajo de los 800 millones de RM., e incluso mostró una regresión a partir de 1936, asistimos en el espacio de unos cuantos meses a una enorme expansión de la deuda flotante del orden de varios miles de millones (a saber, más de cuatro mil millones de marzo de 1938 a marzo de 1939 y de cerca de

site mil millones de marzo de 1939 a la víspera de la guerra). Debido a ello la importancia relativa de la deuda flotante se incrementa aun más, pasando del 11,9 por 100 de la deuda pública total el 31 de marzo de 1938 al 21,2 por 100 en el 31 de marzo de 1939 y al 24,3 por 100 el 31 de agosto de 1939. En total, la víspera de la guerra, el nacional-socialismo había logrado financiar con la ayuda de los empréstitos a muy corto plazo 7.600 millones de RM. de los gastos —es decir, una suma sensiblemente igual a la mitad de la financiada mediante efectos especiales, cuyo papel por consiguiente sigue siendo hasta esa fecha preponderante.

5.1.3.—Situación financiera de los Bancos

Ya tuvimos ocasión de mostrar durante la segunda parte de este estudio, hasta qué punto el régimen nacional-socialista permitió afianzar sus posiciones al capital financiero. Lo que acabamos de ver en cuanto al endeudamiento del Estado en relación con los Bancos nos revela cuál fue el mecanismo de esta consolidación de la posición del capital financiero. Concretamente, esta situación se traduce por el aumento considerable de los ingresos brutos bancarios (4). La cifra de los ingresos brutos de los cinco grandes Bancos berlineses ascendía en 1935 a 282 millones de marcos. En 1939 esta cifra alcanza los 371 millones, en 1940 se alcanzan los 386 millones y en 1943 los 420 millones. De 1935 a 1943 el incremento es, por consiguiente, de 140 millones, es decir, de más de un 50 por 100.

SECCION II.—EL IMPUESTO

Si el primer esfuerzo de financiación de los gastos públicos lo constituyó el recurso al mercado monetario, es evidente que este recurso no podía ser, en la óptica de sus promotores, más que un medio momentáneo. Confiaban en que la reactivación económica provocada por los gastos masivos del Estado permitiría un incremento suficiente de los ingresos fiscales y de las posibilidades de empréstito a largo plazo para poner fin al aumento de la deuda flotante. En realidad, sabemos que no fue así, pero no por ello la reanudación de la actividad económica debido a los mismos gastos públicos permitió asimismo incre-

mentar los ingresos fiscales y cubrir de este modo parcialmente un nuevo aumento de los gastos públicos. Examinaremos cúal ha sido la evolución de los ingresos fiscales totales con el fin de poner de manifiesto la parte de los pedidos públicos financiados por el impuesto; seguidamente compararemos esta evolución de los ingresos fiscales con la de la deuda pública lo que evidenciará la tensión financiera creciente; finalmente, comentaremos la política fiscal.

5.2.1.—La financiación de los pedidos públicos mediante el impuesto

Los ingresos fiscales del Reich, de las regiones y de los municipios evolucionaron de 1932-33 a 1938-39 como a continuación se puede observar:

Ingresos fiscales del Reich, de las regiones y de los municipios
(En millones de RM.)

Años	Suma total	Incremento en relación con 1932-33
1932-33 (1)	10.200	—
1933-34	10.600	400
1934-35	11.800	1.600
1935-36	13.300	3.100
1936-37	15.500	5.300
1937-38	18.900	8.700
1938-39	23.000	12.800
	Incremento total	31.900

(1) Del 1 de abril al 31 de marzo del año siguiente.

De este cuadro resulta que aun admitiendo que los gastos distintos de los requeridos por los pedidos públicos permanecieron estables de 1932-33 a 1937-38, las plusvalías fiscales suministraron hasta finales de marzo de 1939 una suma muy próxima a los 32.000 millones de RM.; a finales de agosto de 1939 esta suma debería ser aproximadamente de 40.000 millones, es decir, en números redondos, el equivalente a la que hemos podido admitir para el incremento de la deuda del Reich durante el mismo período.

De todos modos, es probable que los gastos públicos corrientes tuvieran que aumentar durante el período considerado, excepto —como ya vimos— los gastos de asistencia, que disminuyeron. Según el cuadro de la página 117, las economías realizadas en este último renglón se elevan a 7.500 millones de RM. hasta finales de 1938. A finales de agosto de 1939 las economías de este orden debían por consiguiente alcanzar aproximadamente unos 9.600 millones de RM., suma que supera ciertamente con mucho los incrementos de los gastos corrientes y que debe, pues, dejar un saldo positivo que añadir a las plusvalías fiscales.

En resumen, parece que se puede afirmar que las plusvalías fiscales y las reducciones de gastos de asistencia permitieron financiar una suma de pedidos públicos más o menos equivalente a la que pudo financiarse por los empréstitos del Reich. Este equilibrio es poco probable que se viera fuertemente alterado si tuviéramos en cuenta, junto a los ingresos fiscales propiamente dichos, las plusvalías de los ingresos registrados por el sector público y por las empresas públicas, así como los ingresos provenientes de las cotizaciones, cuestaciones (5), loterías, etc., y junto a los empréstitos del Reich los empréstitos de otras colectividades públicas y de las empresas públicas. El incremento de las deudas públicas y de las plusvalías fiscales (en un sentido amplio) habría que establecerlo, sin duda, cada uno aproximadamente en unos 50 millones de RM.

5.2.2.—La creciente tensión financiera

Así, pues, y tal y como ya lo hemos indicado, el hecho que la renta nacional sólo aumentó en la medida en que los pedidos públicos prestaban una salida suplementaria a la industria y el hecho correlativo de la ausencia de inversiones privadas a escala relevante provocaron una tensión financiera que se incrementó a partir del día en que el aparato de producción comenzó a utilizarse a plena capacidad (al menos en los sectores afectados por los pedidos públicos), un aumento de la renta nacional ya no podía producirse únicamente por el empleo de los medios de producción existentes. Este fenómeno era tanto más inevitable cuanto los pedidos públicos, lejos de mantenerse al mismo nivel, aumentaban de año en año, bajo la presión

de las necesidades crecientes del ejército, en presencia de una situación internacional cada vez más tensa.

A partir de 1936, la tensión financiera se manifiesta por el hecho de que el incremento anual del empréstito sobrepasa netamente el incremento anual de los ingresos fiscales. A continuación damos un cuadro sobre el que comparamos la evolución del producto de los impuestos percibidos por el Estado y la evolución de la deuda pública del Estado (sin contar los efectos especiales ni los Bonos de rearme).

AÑOS	Impuestos percibidos por el Reich		Deuda pública del Reich	
	Suma total	Incremento en relación con el año anterior	Suma total	Incremento con relación al año anterior
1932-33	6.647	—	11.699	—
1933-34	6.846	199	11.793	103
1934-35	8.224	1.388	12.452	659
1935-36	9.654	1.430	14.372	1.920
1936-37	11.482	1.828	16.058	1.686
1937-38	13.964	2.482	19.098	3.040
1938-39	17.712	3.748	30.676	11.578

En millones de RM.

Hasta 1934-35 la deuda del Reich aumenta más lentamente que los ingresos fiscales; a partir de ese año se produce primero una especie de equilibrio entre ambas series crecientes, posteriormente, a partir de 1937, vemos cómo la deuda pública progresa más rápidamente que los ingresos fiscales. En 1938-39 el incremento de la deuda es ya tres veces superior que el de los ingresos fiscales equivaliendo a cerca del 9 por 100 de los ingresos fiscales totales. Pero hay un hecho aun más grave y es que el aumento de la deuda pública es entonces superior al incremento anual del ingreso nacional —6.900 millones de RM. en 1938—. La tensión financiera explica el recurso masivo al mercado monetario y las experiencias de cré-

dito a las que se recurrirá de nuevo, como anteriormente señalamos.

Con la guerra y los gastos que exige, la evolución precedente se confirma evidentemente. En efecto, los ingresos fiscales del Reich alcanzan 23.500 millones en RM. en 1939-40, 27.700 millones en 1940-41 y 32.300 en 1941-42; es decir, los incrementos son respectivamente de 7.800, 3.700 y 5.100 millones, respectivamente, mientras la deuda del Reich se eleva a 52.100 millones en 1939-40, a 90.000 millones en 1940-41 y a 141.700 millones en 1941-42; es decir, los incrementos respectivos son de 21.500 millones, 37.900 y 51.700 millones de RM.

5.2.3.—La política fiscal

Mientras el Estado confiaba en no tener que dar más que el impulso inicial a la economía contando con la iniciativa privada para lograr mantener una intensa actividad económica, mientras se esperaba que sobre la base de la reconstrucción de un ejército capaz de inspirar temor (como en la primavera de 1936), el Reich podría volver a ocupar un determinado lugar en la economía mundial, la tendencia imperante fue la desgravación fiscal. Por el contrario, cuando a finales de 1936 apareció claramente que en el marco del aislamiento económico del Reich la iniciativa privada continuaría siendo deficiente y que la reintegración de Alemania en la economía mundial no tendría ninguna posibilidad de realizarse más que por la fuerza de las armas, asistimos a una mayor presión fiscal.

La tendencia a las desgravaciones y a las exenciones de impuestos se manifestó sobre todo en el trato de favor a los titulares de los ingresos elevados y de la industria. Así, pues, en 1933 los impuestos atrasados vencidos el 1 de enero de 1933 —con la excepción de los impuestos sobre salarios— fueron devueltos a los contribuyentes que se comprometían a emprender reparaciones y mejoras en sus casas y fincas. La suma de los reembolsos de impuesto para 1933 se estimó en 50 millones de RM. Igualmente, la industria del automóvil se benefició de la supresión de la tasa de circulación que gravaba a los vehículos nuevos. Otros impuestos fueron reducidos o suprimidos. Se estima en 400 millones de RM. la suma de las desgravaciones fiscales en 1934-35.

Por las razones anteriormente indicadas, la tendencia se invierte a partir de 1936. Por un lado, el control fiscal se hace cada vez más severo, con el fin de reducir el fraude al mínimo. Por otra parte, se realizan importantes elevaciones de impuestos. Así, a finales de 1936 el impuesto que gravaba las rentas de las sociedades se eleva del 20 al 25 por 100 para el ejercicio de 1936 y al 30 por 100 para el ejercicio de 1937. En julio de 1938 ese mismo impuesto se eleva al 35 por 100 y al 40 por 100 en el ejercicio de 1939. En el transcurso de la guerra este impuesto experimenta nuevas subidas. También se instituyen nuevos impuestos a partir de 1937; además, el campo de exoneraciones admitido por la antigua situación fiscal es considerablemente restringido, en particular en lo referente al impuesto sobre los salarios y a partir de febrero de 1939 se gravan con sobretasas muy elevados a los solteros y a los casados sin hijos. Hemos indicado anteriormente la institución en marzo de 1939 de un impuesto sobre los excedentes de ingresos —en el transcurso de la guerra este impuesto es suprimido—; por el contrario, se establece un determinado número de impuestos de consumos. Todas estas medidas fiscales no permitieron restablecer el equilibrio entre el impuesto y el empréstito, puesto que la parte de este último en la financiación de los gastos públicos continuó siendo creciente.

SECCION III.—EL RECURSO AL MERCADO FINANCIERO Y LA COLABORACION DEL ESTADO Y EL CAPITAL INDUSTRIA

Los nazis al favorecer el desarrollo de los beneficios industriales no hicieron más que pagar una especie de deuda de reconocimiento a los industriales, asimismo obedecieron a una necesidad ineluctable de su política económica de conjunto. En efecto, la política económica nazi suponía que pudieran encontrar en el mercado financiero sumas suficientemente importantes para poder proseguir desarrollando su política de pedidos públicos y su política de rearme. Ahora bien, esas elevadas sumas no podían esperar encontrarlas más que a condición de que la industria realizara beneficios suficientemente sustanciales para ofrecerlas en el mercado de capitales o largo plazo. Las cifras que vamos a examinar a continuación muestran en qué medida este objetivo fue alcanzado.

5.3.1.—El recurso del Estado al mercado financiero

El incremento registrado por la deuda a muy corto plazo de 1933 a 1939 (y mucho más después), tanto bajo la forma de efectos especiales como de Bonos del Tesoro, demuestra por sí solo que el proyecto que primeramente se había forjado para proceder después de un cierto tiempo a la consolidación de la deuda flotante no pudo realizarse. Es cierto que en determinados momentos la deuda flotante se vio ligeramente reducida, mientras que la deuda a largo plazo se incrementaba; pero en conjunto no se realizó ninguna gran operación de consolidación. Lo cual no significa que el mercado financiero no aportara ningún auxilio al Estado, sino que la ayuda aportada por este mercado al Estado le sirvió asimismo para cubrir

Suma de la deuda no muy a corto plazo
(En millones de RM.)

Años	Suma total
31-III-1933	10.120
31-III-1934	9.860 (1)
31-III-1935	10.050 (1)
31-III-1936	11.470
31-III-1937	13.670
31-III-1938	16.750
31-III-1939	24.210
31-VIII-1939	25.110
31-III-1940	29.900
31-XII-1940	43.050
31-XII-1941	62.240
31-XII-1942	87.620
31-XII-1943	110.750

(1) El retroceso en relación con 1933 se debe a la reducción de la deuda exterior del Reich, así como a la reducción de la antigua deuda (que había sobrevivido a la inflación): la primera, que ascendía a 3.000 millones en 1933 ya sólo es de 2.020 millones en 1934 y de 1.770 millones en 1935; la segunda, que era de 4.420 millones en 1933 desciende en el transcurso de los dos años siguientes a 4.240 y 3.420 millones respectivamente. En el transcurso de los años posteriores la reducción prosigue aunque más lentamente que el incremento de la nueva deuda interior; en efecto, en marzo de 1939 encontramos con que la deuda exterior es de 1.260 millones y la antigua deuda de 3.300 millones. El incremento de la nueva deuda interior (sin incluir la deuda a muy corto plazo) es, por consiguiente, mucho más considerable que lo que se deduce de una primera lectura del cuadro.

sus enormes gastos; esto es lo que muestran las cifras relativas al aumento de la deuda pública a corto, a medio y a largo plazo.

Por consiguiente, vemos que la deuda interior (sin incluir la deuda a muy corto plazo) también contribuyó ampliamente a financiar los gastos del Estado; de marzo de 1933 a marzo de 1939, proporcionó más de 14.000 millones, siendo el aumento particularmente rápido a partir de 1936. Durante los últimos nueve meses de 1939 y a comienzos de 1940, el mercado financiero no suministró una suma tan importante como en el transcurso del ejercicio anterior, pero a partir de la primavera de 1940 absorbe de nuevo importantes empréstitos; a finales de 1942 el aumento de la deuda distinta de la deuda a muy corto plazo era de más de 63.000 millones en relación con marzo de 1939 y de más de 77.000 millones en relación con 1933. Vemos, por consiguiente, que la ayuda aportada al Estado por el mercado financiero alimentada principalmente —aunque no exclusivamente— por los beneficios industriales (6), ha sido considerable; sin embargo, no fue suficiente para permitir ni una reducción absoluta (lo que ya hemos visto) ni siquiera una reducción relativa de la deuda flotante. En efecto, la parte de la deuda distinta de la de muy a corto plazo (que está constituida en parte por deudas a corto y a medio plazo), lejos de aumentar, disminuyó, como se deduce del cuadro siguiente:

Parte de la deuda distinta de la de muy a corto plazo en la deuda pública total

Años	Porcentaje
31-III-1933	88,0
31-III-1938	85,3
31-III-1939	78,5
31-III-1940	57,4
31-XII-1940	54,1
31-XII-1941	48,4
31-XII-1942	47,2
31-XII-1943	43,8

Esta evolución indica que a pesar de la ayuda considerable aportada por el mercado financiero, esta ayuda no fue suficiente para mantener en el débil nivel en que se encontraba

en 1933 la parte de la deuda flotante en la deuda pública total. Este hecho traduce un semifracaso de la colaboración de la industria y del Estado. Este semifracaso se explica por una parte por el poco interés demostrado por los industriales debido a la experiencia de la inflación y de la situación política internacional a colocar sus haberes en valores de renta fija; por otra parte, se explica por la propia importancia de los gastos públicos. Por otro lado, no puede perderse de vista que en una cierta medida, la misma enormidad de los gastos públicos se debe a que los industriales, como veremos a continuación, pudieron asegurar el relevo de los pedidos públicos mediante la ampliación de sus inversiones.

El fracaso de que hablamos, sin embargo, estuvo muy lejos de ser total. No solamente la gran industria pudo absorber una parte considerable de los 77.000 millones emitidos de 1933 a 1939 en títulos distintos de los de muy a corto plazo, sino también los reembolsos de las deudas debidas por la industria a los Bancos, el aumento de los depósitos bancarios de la industria, etc., permitieron a los Bancos sostener eficazmente la política económica del Estado. Por consiguiente, sólo se produjo un semifracaso, pero fue suficiente para obligar al Estado, primero, a adoptar ciertas medidas de reglamentación que por lo demás perjudicaron a los pequeños accionistas y a los ahorradores modestos más que a los grandes industriales, y después para poder recurrir a expedientes en materia de crédito y de fiscalidad.

5.3.2.—Las medidas de reglamentación

Las medidas de reglamentación están principalmente representadas por:

1.—Las leyes del 29 de marzo y del 4 de diciembre de 1934 de las que ya hemos hablado (7).

Estas leyes, que sólo tuvieron una aplicación temporal, por otra parte apenas suministraron recursos al Tesoro: de 35 a 40 millones, los dirigentes de las grandes sociedades prefirieron limitar sus dividendos al máximo permitido. La consecuencia práctica de estas dos leyes consistió sobre todo en reforzar la posición de los administradores de las sociedades de

cara a la asamblea general de accionistas (posición aun reforzada posteriormente por el artículo 103 de la ley de 1937 sobre las sociedades por acciones que limita seriamente los poderes de la asamblea general de accionistas en materias de fijación de dividendos), en disminuir la suma de beneficios netos declarados en el balance y en favorecer el autofinanciamiento.

2.—Por las restricciones aportadas a las emisiones de los valores industriales en virtud, sobre todo, de una ley promulgada ya en 1931 y que somete a la autorización previa del ministro de Economía la emisión de valores industriales. Esta ley permitió durante todo un período —hasta 1937, aproximadamente— reservar prácticamente el mercado financiero a las emisiones de títulos del Estado. La aplicación de la ley tuvo por lo demás que ser muy flexibilizada, en la medida en que se esperaba ver a la iniciativa privada asegurar el relevo de los pedidos del Estado y en la medida también en que el pleno empleo de la industria de los bienes de inversión y la creación de una industria de sucedáneos hacían necesarias las emisiones de valores industriales. Además, en determinados momentos el mercado mismo apareció hasta tal punto saturado de fondos públicos que el Estado renunció a emitir más títulos, reservando el mercado a las emisiones privadas; así sucedió durante los ocho primeros meses de 1939, tras el casi-fracaso a final de 1938 de una gran emisión de fondos del Estado a largo plazo. Volveremos a insistir sobre las emisiones industriales al tratar las inversiones privadas.

3.—Por las restricciones aportadas a determinadas inversiones, consideradas económicamente como perjudiciales, restricciones que podían realizarse no solamente gracias a las medidas (cada vez más numerosas a medida que la economía alemana adoptaba el aire de una economía que preparaba la guerra) de distribución de materias primas, sino también por el juego de la ley del 15 de julio de 1933 sobre los cárteles obligatorios. Los fondos que así se invertirían se encuentran por consiguiente disponibles y tenían algunas posibilidades de ser utilizados para la suscripción de las emisiones de fondos del Estado.

4.—Por el procedimiento de los «empréstitos de liquidez» colocados más o menos obligatoriamente en las cajas de ahorro, en las cajas de seguros sociales, etc., cuyo porcentaje de liquidez superaba una determinada cantidad. Este procedimiento afecta principalmente al empleo hecho por esos organismos (que administran las disponibilidades del pequeño ahorro) de los fondos que les estaban confiados. Puede tener el inconveniente de reducir exageradamente el porcentaje de liquidez de instituciones que igualmente deberían responder a las importantes peticiones de reembolsos.

Sección IV.—Los expedientes en materia de crédito y de fiscalidad

La insuficiencia práctica de las medidas anteriores —insuficiencia que se debe a fin de cuentas a que la industria continúa siendo dueña de sus propios beneficios y que si se pueden orientar éstos hacia los empréstitos públicos no se les puede obligar a que se inviertan en éstos— tuvo por consecuencia la necesidad para el Estado de utilizar un determinado número de expedientes situados en los límites del crédito público y de la fiscalidad. Los dos tipos principales de estos expedientes los constituyen los Bonos de impuestos y los fondos de inmovilización de las empresas.

5.4.1.—Los Bonos de impuestos

Poco después de la dimisión del doctor Schacht de la dirección del Reichsbank, el doctor Funk promulgó un nuevo plan financiero bajo la forma de la ley del 20 de marzo de 1939. Esta ley preveía por un lado la renuncia del Estado a las emisiones a largo y a medio plazo (ya hemos señalado este punto); por otro lado, la institución de un nuevo sistema de pagos de pedidos formulados por el Reich por medio de Bonos de impuestos; finalmente, la creación de un impuesto sobre los excedentes de ingresos. La institución del pago en Bonos de impuestos es la que nos interesa en este caso.

Debido a la institución de los Bonos de impuestos quedaba decidido que para los suministros hechos a él, el Reich (y algunas colectividades públicas) podían pagarlos en un 60 por 100 de su valor en numerario y el 40 por 100 restante en Bonos

de impuestos; estos Bonos no eran reembolsables, sino que tras un cierto plazo eran admitidos como forma de pago de los impuestos debidos al Reich. El plazo al cabo del cual estos bonos eran aceptados por el Reich variaba según la categoría de los bonos; los bonos de la categoría número 1 eran aceptados a la par al cabo de siete meses, los bonos de la categoría número 2 eran aceptados al 112 por 100 de su valor nominal al cabo de treinta y siete meses. El Estado efectúa sus pagos en bonos en idéntica proporción para cada categoría de bonos. Mientras los bonos no son dados como pago por sus poseedores para la liquidación de sus impuestos, esos poseedores pueden bien conservalos en cartera, bien utilizarlos como medio de pago. Si los utilizan como medio de pago sus suministradores industriales están obligados a aceptarlos en una proporción del 40 por 100 del pago que se les hace, los bonos número 1 son aceptados a la par, mientras que los Bonos número 2 a la par aumentado por una bonificación del 1/3 por 100 por mes a partir del segundo mes que sigue a la emisión. Si los conservan en cartera, en la medida que sean Bonos número 1 de bastantes ventajas de tipo fiscal (ventajas consistentes en la facultad de amortizar más rápidamente su capital invertido).

En realidad, esos Bonos de impuestos han sido el equivalente a la vez de una emisión suplementaria de moneda y una especie de empréstito forzado (por lo demás, muy bien remunerado) impuesto a la industria que se beneficiaba de los pedidos del Estado. La emisión de estos Bonos fue muy considerable: el máximo de circulación se alcanzó en noviembre de 1939 (a partir de ese momento, las emisiones de Bonos de impuestos fueron definitivamente suspendidas), fecha en la que las sumas así tomadas indirectamente como empréstitos de la industria se elevaban a 4.834 millones de RM. (es decir, un poco menos de la octava parte de la deuda pública total). A continuación disminuyeron regularmente —lo que prueba que los industriales no tenían demasiado interés en conservar estos efectos en cartera; a finales de 1942 sólo quedaban 1.200 millones de marcos, aproximadamente, en Bonos en circulación, casi exclusivamente Bonos número 1 que daban derechos a importantes ventajas fiscales.

5.4.2.—Los fondos de inmovilización de empresas

Una Orden Ministerial del 31 de octubre de 1941 instituye al mismo tiempo el «ahorro acero» (8) y los fondos de inmovilización de empresas. Mientras que la primera institución tenía por objeto preferentemente, así como indicamos en la nota (véase al final del capítulo), inmovilizar durante un cierto tiempo los ingresos que no pueden convertirse en objetos de consumo debido a la falta de mercancías, la segunda tiende no solamente a este objetivo, sino que al mismo tiempo también está destinada a hacer afluir fondos hacia el Tesoro. En este sentido, la institución de los fondos de inmovilización se presenta como sigue: los industriales que ingresan en una cuenta bloqueada del Tesoro determinadas sumas podrán, después de la guerra, adquirir con la ayuda de esas sumas material amortizable cuyo costo de adquisición les será entonces deducido del beneficio imponible de la empresa. Ordenes ministeriales posteriores extendieron estas disposiciones al comercio y al artesanado y se crearon fondos del mismo tipo para los stocks que actualmente no podían ser renovados. El éxito de esta institución fue bastante escaso: las sumas así bloqueadas representaban, a finales de 1942, solamente 800 millones de RM., es decir, menos del 1 por 100 de la deuda pública total.

En definitiva, la colaboración del Estado y de la industria se saldó, por parte de la industria, por un aumento considerable de sus ingresos, de sus beneficios netos y de sus fondos propios (reservas declaradas u ocultas) —sobre todo en lo referente a la gran industria. Para el Estado, esta colaboración se liquidó por un importante apoyo financiero —bien retribuido por otra parte— aportado por la industria al Estado; sin embargo, incluso antes de la guerra, ese apoyo fue insuficiente frente a los enormes gastos públicos. Además, sólo fue acordado, en una amplia medida, más que indirectamente, por intermedio del sistema bancario que tenía la gestión de las disponibilidades, crecientes sin cesar, de la industria, disponibilidades que ésta no quería inmovilizar en fondos del Estado más que en una proporción relativamente débil. El mismo fenómeno caracteriza el período de la guerra: las disponibilidades están orientadas hacia los depósitos a la vista o a corto plazo, de aviso previo hacia valores de renta variables cuyos cursos, pese

a un frenazo extraordinariamente severo, estaban a comienzos de 1943 en alza de cerca del 70 por 100 en relación con los cursos de los comienzos de la guerra, de manera que a partir de los primeros meses de 1943 fue necesario proceder a la detención de los cursos). Para esos valores resulta un rendimiento más débil que para los fondos del Estado, cuya remuneración permanece a un nivel bastante elevado, a pesar de una baja sensible de la tasa de interés. Ese rendimiento es del 3,5 por 100 como medio en el mercado financiero y del 2,5 por 100 en el mercado monetario.

En resumen, se puede por consiguiente afirmar que en una amplia medida la financiación de la política económica del nacional-socialismo fue realizada gracias al empréstito a corto plazo, a medio y a largo plazo, es decir, mediante el endeudamiento del Estado. En ello radica un fenómeno de extraordinaria importancia teórica. Asistimos bajo el régimen nazi a una acumulación extremadamente rápida de los capitales privados, pero a una acumulación que tan sólo en una débil medida se traduce en el incremento de las fuerzas productivas, habida cuenta de que los capitales así constituidos, en lugar de invertirse en medios de producción, se dirigen a las cajas del Estado. Eso significa que en realidad la política nacional-socialista permitió proporcionar una solución momentánea (y esta solución no podía ser más que momentánea) al problema de las salidas necesarias a las mercancías y a los capitales. El Estado abrió a las mercancías el mercado de sus pedidos, a los capitales, les abrió el mercado de sus empréstitos. De este modo se encontraban resueltos (resueltos, lo repetimos una vez más, de una forma solamente momentánea) los problemas que tan gravemente habían pesado sobre la economía alemana, los problemas de las exportaciones de mercancías y de la exportación de capitales, puesto que, por intermedio del Estado, se encontraban abiertas salidas artificiales. Es evidente que una política de este tipo no podía continuar durante un largo período, puesto que debería culminar en incrementar la suma de la deuda pública, es decir, la parte de la renta nacional que el Estado debía absorber para su redistribución bajo formas de interés a los portadores de los títulos representativos de la deuda pública. Para encontrar seme-

jante salida hacía falta a toda costa que el nazismo encontrase medios de ofrecer salidas reales a las mercancías y a los capitales del Reich; al ser incapaz de ofrecerlas dentro del país, ineluctablemente debería buscarlas en el exterior recurriendo a la solución bélica. En otros términos, resulta que los métodos mismos de financiación de la política económica nazi deberían conducir o al hundimiento financiero o a la guerra, y sin duda a ambas cosas a la vez. Y, por otra parte, es evidente que teniendo en cuenta la estructura económica y social que los nazis quisieron consolidar, no cabía plantear la cuestión de una política económica sensiblemente diferente de la que se siguió a partir de 1933. Nos queda por demostrar cómo el mismo funcionamiento de ese modo de financiación por el empréstito y el impuesto se reveló como cada vez más difícil y cómo la puerta tuvo que ser progresivamente abierta a la inflación monetaria propiamente dicha.

5.5.—Circulación fiduciaria e inflación

La circulación fiduciaria aumentó considerablemente desde 1933, como lo demuesttra el cuadro siguiente:

Billetes del Reichsbank en circulación
(En millones de RM.)

Años	Suma total
Final de 1933	3.645
Final de 1933	3.645
Final de 1934	3.901
Final de 1935	4.285
Final octubre 1936	4.713
Final diciembre 1936 ...	4.980
Final octubre 1937	5.275
Final octubre 1938	7.744
Final octubre 1939	11.000
Final febrero 1940	11.877
Final octubre 1940	12.101
Final febrero 1941	13.976
Final mayo 1941	14.046
Final abril 1942	20.047
Final abril 1943	25.442
15 agosto 1943	28.046
Final diciembre 1943 ...	33.683

Este cuadro es extremadamente instructivo, porque revela cuáles fueron las etapas de la financiación de los gastos públicos. En efecto, hasta 1935 el aumento de la circulación se produce a un ritmo extremadamente lento, puesto que de finales de 1932 a final de 1935 la circulación aumentó menos de 700 millones de RM. (por consiguiente un 22 por 100, mientras que la producción industrial progresa durante el mismo período en un 77 por 100); pero a partir de 1935 la situación cambia. Como ya hemos indicado, en 1936 la industria trabaja a total capacidad y por consiguiente la producción ya no puede progresar más que muy lentamente, gracias a las nuevas inversiones. Ahora bien, precisamente en este momento es cuando la circulación fiduciaria crece rápidamente, ya que las necesidades financieras del Estado aumentan también rápidamente. Del final de 1935 al final de 1936 la circulación se incrementa en 700 millones —tanto como durante los tres años anteriores—. De octubre de 1936 a octubre de 1937 la progresión es de más de 500 millones; el año siguiente es de 1.500 millones y de octubre de 1938 a octubre de 1939 es aproximadamente de 3.300 millones. En total, durante el período que va de final de 1932 al segundo mes de la guerra, la circulación más que triplicó —superando desde 1937 el nivel de 5.044 millones alcanzado a final de 1929; aunque hay que tener en cuenta que durante este tiempo el territorio alemán aumentó con la anexión del Sarre, de Austria y de los Sudetes.

Al comienzo, la guerra no implicó una aceleración del ritmo de crecimiento de la circulación fiduciaria; al contrario, ésta se desaceleró bajo la influencia de la liquidez cada vez mayor de la economía debido principalmente a la eliminación de los stocks. Por esto es por lo que desde el final de octubre de 1939 al final de mayo de 1941 el aumento es de unos tres mil millones, de los cuales la mayor parte (aproximadamente unos dos mil millones) provienen del período de octubre de 1940 a mayo de 1941. Con la guerra germano-soviética, por el contrario, asistimos a un aumento brutal de la circulación: seis mil millones de mayo de 1941 a abril de 1942 y cerca de 5.500 millones de abril de 1942 a abril de 1943. Durante estos dos últimos años el aumento anual de la circulación fiduciaria es mucho mayor que la circulación de 1932. En ello hay un fenómeno de natu-

raleza inflacionista, puesto que durante el mismo período la producción de bienes destinados al mercado está en regresión. En total, de finales de 1932 a final de 1943 la circulación se incrementó en cerca de 22.000 millones, es decir, en más del 600 por 100.

¿Cómo pudieron entrar todos esos billetes en la circulación? En su mayor parte entraron esencialmente por la vía del redescuento de los efectos y de los Bonos del Tesoro en el Reichsbank, redescuento gracias al cual los Bancos pudieron ampliar cada vez más sus créditos —dedicándose ellos mismos a una inflación del crédito. Se pueden encontrar las huellas de este fenómeno en la inflación de la cartera de efectos del Reichsbank, cartera constituida en una medida creciente por efectos públicos (efectos especiales y Bonos del Tesoro). Esta cartera pasa de 2.946 millones de RM. en 1932 a 41.342 millones a finales de 1943, las etapas de este aumento repiten con escasas variantes las del aumento de la circulación fiduciaria.

A la inflación monetaria propiamente dicha hay evidentemente que añadir la inflación del crédito cuya amplitud ya hemos percibido cuando examinamos en la segunda parte de este estudio el aumento considerable de las cuentas acreedoras de los grandes Bancos alemanes. Esta inflación del crédito, necesaria para la financiación de la política económica nazi, constituye de hecho una amenaza permanente para la moneda, puesto que siempre pesa sobre los Bancos el peligro de ver a una parte de sus depositantes exigir la transformación en billetes de banco de su moneda en documentos. En realidad, por otra parte, esta situación llevó consigo una desconfianza creciente por parte del público en relación con la moneda, desconfianza que se tradujo por una huida frente a la moneda y por la busca de valores seguros. El sistema de bloqueo de los precios cuya relativa eficacia, como ya vimos, tuvo por otra parte por consecuencia que la moneda, mucho más fuertemente depreciada de lo que revelan los precios oficiales, cada vez fuera menos capaz de desempeñar el papel de instrumento de intercambios; y nada es más característico de este estado de cosas que la creación a título oficial de establecimientos municipales en los que los particulares podían realizar operaciones de trueque:

la oficialización del trueque constituye una confesión de la decadencia de la función monetaria del marco.

Así pues, cuando se examina cómo la política económica nazi pudo llevarse a cabo, podemos percibir que esta política se apoyaba esencialmente en una «inflación dirigida» calificada de «expansión del crédito». Gracias a esta inflación fue como el Estado pudo financiar los enormes gastos que mantuvieron en actividad al aparato industrial. Concebible como método transitorio, tal práctica después de un largo período sólo puede culminar en la disgregación del sistema monetario y financiero. Precisamente esto fue lo que recalcó el doctor Schacht cuando, tras tres años de este modo de financiación recomendó su abandono. Pero este abandono hubiera significado una nueva crisis económica, la parálisis del aparato industrial, puesto que, como ya vimos, la iniciativa privada era incapaz de sustituir a los pedidos políticos del sector público. Teniendo que elegir entre una crisis social y económica inmediata y una crisis monetaria y financiera más lejana, los nazis eligieron la segunda vía; a partir de 1939 los síntomas de esta crisis financiera y monetaria eran ya perceptibles. El Reich se veía forzado a recurrir a expedientes financieros cada vez más numerosos (Bonos de impuestos, vuelta a los efectos especiales); en ciertos aspectos la guerra debía hacer retroceder el desencadenamiento de una crisis de esa naturaleza, permitiendo la utilización de un esfuerzo fiscal más severo, permitiendo la adopción de medidas destinadas a hacer más eficaz el cierre del circuito monetario, liberando una parte creciente del capital invertido en stocks y en utillaje que no pudo ser renovado, etc. Bajo otros aspectos, sin embargo, la guerra al acelerar aun más el ritmo de gastos públicos, aceleró también el proceso de desorganización monetaria y financiera ya perceptible en vísperas del conflicto.

El estudio de la financiación de la política económica del nazismo permite de este modo desvelar el «secreto» del «éxito» de esta política: ésta consistió en aplazar el desencadenamiento de una crisis económica que la situación objetiva de la economía alemana (atrapada en la contradicción entre su potencia productiva y sus salidas), convertía en inevitable, emplean-

do —en el marco de una economía fuertemente controlada— una «coyuntura de empréstitos» que, ineluctablemente, debía conducir a la bancarrota, incluso si el hundimiento militar no se hubiera producido.

(1) Según Mandelbaum, la suma de los aumentos, en relación con el nivel de 1932, de los gastos públicos en el transcurso del período 1933-1934 a 1937-1938 se eleva a 40.000 millones de marcos; el aumento de la deuda pública representaría aproximadamente 18.000 millones (incluida también la deuda secreta). El total de los gastos públicos en el transcurso de este período habría sido del orden de los 115.000 millones *(Op. cit.*, pág. 183, nota 2).

(2) El hecho de que el sistema de efectos especiales ofreciera ventajas tanto para el Estado como para los Bancos contribuía eminentemente a iniciar una colaboración fructífera entre ellos. Sin embargo, para que esta colaboración fuera plena y completa hacía falta que el sistema estuviera en las manos de un hombre en el que los banqueros tuvieran total confianza —ya que el crédito es algo que no se impone—, lo cual lo sabía Hitler pertinentemente también, por lo que pensó colocar al frente del Reichsbank al doctor Schacht, y el 17 de marzo de 1933 —solucionándose el problema del destino del presidente en funciones mediante su nombramiento como embajador en Washington—, el doctor Schacht tomó efectivamente la dirección del Instituto de emisión; al mismo tiempo era nombrado presidente de la comisión de control de los gastos públicos. Por otra parte esto no era sino un primer paso, puesto que en 1934, el 30 de julio, el doctor Schacht era nombrado asimismo ministro de Economía, sustituyendo al doctor Schmidt. No fue sino a finales de enero de 1939 cuando el doctor Schacht abandonó la dirección del Reichsbank, tras haber establecido vínculos de confianza entre el nuevo régimen y el aparato bancario, pero tras haber fracasado en otra tarea: la reintegración pacífica de la economía alemana en la economía mundial.

(3) La suma de los depósitos de todos los bancos comerciales progresa como sigue:

Años	de RM.
1933	9.717
1934	10.309
1935	10.836
1936	11.637

(4) Una vez más no tenemos en cuenta los beneficios netos, habida cuenta de que los procedimientos contables permiten enmascarar fácilmente la extensión de estos últimos.

(5) Del primero de abril de 1933 al 31 de marzo de 1939, el Socorro de invierno cotizó más de 2.500 millones de RM.

(6) La importancia decisiva de los ingresos de las grandes sociedades para los empréstitos públicos se deduce del hecho de que en 1939 se estimaba que el 92 por 100 de los efectos públicos pertenecían a organismos económicos (sociedades industriales, comerciales y bancarias) frente tan sólo a un 8 por 100 a particulares.

(7) Estas leyes no deben confundirse ni en su principio ni en su objetivo con la Ley del 21 de junio de 1941, que somete a exacciones muy elevadas las distribuciones de los dividendos superiores al 6 ó al 8 por 100 del capital nominal. Esta Ley, en efecto, apuntó sobre todo a presionar a las sociedades que disponían de importantes reservas —principalmente ocultas—, debido a los beneficios no distribuidos anteriormente, a reajustar su capital al nivel efectivo de sus fondos propios, por medio de distribución gratuita de acciones, esto por un lado, con objeto de darle una mayor sinceridad a los balances de las sociedades alemanas, por otra parte, con el fin de proporcionar «material» suplementario a las Bolsas de valores. La demanda durante la guerra era casi siempre muy superior a la oferta, lo que provocaba un alza de las cotizaciones que se puede estimar en peligrosa para el valor de la moneda. Por otra parte hay que precisar que una fracción importante de los anticipos que podían realizarse sobre los dividendos excedentarios era ingresada en una caja que las colocaba en fondos del Estado y que los administraba en beneficio de los accionistas a los que esas cantidades debían revertir después de la guerra.

(8) El ahorro acero estaba constituido por la fracción de sus salarios que los obreros declaraban desear ahorrar cada mes (queda abierta la cuestión de saber en qué medida se trataba de una determinación libremente adoptada: M. Fritz Reinhardt, subsecretario de Hacienda, en cualquier caso declaró que el «ahorro acero» no debía ser un ahorro forzoso). Esta fracción —que por otra parte no debía superar una cierta suma— se ingresa a su nombre en un banco o en una caja de ahorro por su patrón. Los ingresos de este modo ahorrado están exonerados de cualquier clase de impuestos, así como los intereses devengados por dichos ahorros; por el contrario, ninguna suma depositada en una cuenta de ahorro podrá retirarse antes de doce meses después del final de las hostilidades. Se posee muy poca información sobre la importancia de las sumas ingresadas en estas cuentas bloqueadas; al parecer están muy lejos de tener la misma importancia que se esperaba de ellas en el momento de la promulgación de la orden ministerial (se hablaba por entonces de 3.000 millones al año, lo que habría significado una disminución de los ingresos fiscales de aproximadamente 500 millones de RM). El objetivo de esta institución en modo alguno parece que fue el hecho de suministrar una fuente de préstamos suplementarios —en realidad, la mayor parte de las sumas ingresadas en las cuentas de ahorro acero habrían sido de todos modos ahorradas—, ya que bajo la influencia de la penuria muy fuerte de objetos de consumo provocada por la guerra, una fuerte proporción de los ingresos normalmente gastados en objetos de consumo tuvo que ser ahorrada por sus poseedores, como lo indica el hecho de que en el transcurso de los dos primeros años de guerra los depósitos en la cajas públicas de ahorro pasaron de 21.600 millones a 35.000 millones, es decir experimentaron un incremento de 14.400 millones de RM, o sea, un aumento del orden del 67 por 100; el objetivo real de la institución fue detraer en la medida de lo posible del sistema financiero la amenaza de peticiones masivas de reembolsos de las enormes sumas depositadas por la fuerza en las cajas de ahorro debido al hambre.

CONCLUSION

A lo largo de las páginas precedentes hemos intentado examinar los principales aspectos de lo que constituyó la experiencia económica del nacional-socialismo. Así, pues, hemos dejado de lado aspectos de una importancia histórica a veces considerable (como el complemento de poder que Alemania encontró en el curso de la guerra debido a la misma expansión militar a través de la mayor parte de Europa) (1); pero que no afectan directamente a nuestro propósito. Ante todo queremos poner de manifiesto las condiciones en las que el nazismo subió al poder, las contradicciones económicas ante las que quedó situado y la imposibilidad que mostró en superarlas. Ahora, a modo de conclusión, necesitamos intentar deducir de una forma esquemática la profunda significación y el alcance del análisis precedente.

A comienzos de 1933 dos problemas (que en realidad no eran más que uno mismo) se planteaban a Alemania: el problema de la limitación de su mercado interior y el problema de la limitación de su mercado exterior. La urgencia en resolver el primero era mayor que la del segundo. Resolver el primero equivalía a poner de nuevo en marcha la máquina económica, acabar con el paro, liquidar el excedente de capital fijo. Sin embargo, la solución incluso artificial del primer problema debería a su vez resolver urgentemente el segundo. La máquina económica para funcionar a plena capacidad iba efectivamente a necesitar materias primas provenientes del extranjero y para poder comprar estas materias primas se requería que Alemania exportase en cantidad suficiente. En este preciso momento es cuando la limitación de su mercado exterior —en relación con sus posibilidades de producción y sus nece-

sidades de importación— iba a sentirse pesadamente; en este momento es cuando se iba a plantear de una forma o de otra el problema de una reintegración de Alemania en el mercado mundial.

El hecho de que la Alemania nazi haya padecido por la limitación de su mercado interior generalmente no ha sido percibido. Incluso es negado, y los primeros en negarlo han sido los propios nazis, que resaltaban que tras su ascensión al poder Alemania no conoció ninguna *crisis de superproducción*. Los nazis, y sus lacayos extranjeros, sobre todo Deat, invocaban tal hecho para afirmar que la economía nacional-socialista había superado el problema de las crisis cíclicas y la limitación del mercado capitalista —en ello radicaba efectivamente un excelente alimento para la demagogía «socialista» de los hitlerianos. La realidad es muy distinta, y también más compleja.

La limitación del mercado se entiende en el sentido de que el *poder de consumo* —determinado no sólo por las *necesidades*, sino también por los *ingresos*— es inferior al *poder de producción*. Esta limitación del mercado se expresa en una economía capitalista donde domina la competencia, por la superproducción de objetos de consumo, superproducción que se manifiesta brutalmente en las crisis cíclicas. Pero esta limitación también puede manifestarse —y con el desarrollo de los monopolios privados y de la economía dirigida (dirigida de hecho en beneficio de los monopolios), cada vez ocurre así más frecuentemente— por la *inutilización parcial* del aparato de producción y por la *acumulación del capital-dinero* que no encuentra oportunidades de invertirse productivamente en el interior, de donde el desarrollo de las *exportaciones de capital*, por un lado, y de la *deuda pública*, por otra parte.

Es cierto que la Alemania nazi desconoció, en su conjunto, el fenómeno de la superproducción; pero esto no se explica mediante el aumento del consumo. El consumo, representado por el valor real de la cifra de negocios del comercio al por menor, permaneció siempre a un nivel *muy inferior* al de 1928. Si, por tanto, no se produjo la superproducción esto se debió a la *utilización solamente parcial del mercado en favor del aparato de producción de objetos de consumo*. Esta utilización

parcial es manifiesta hasta 1937, porque hasta esta fecha el índice de la producción industrial de bienes de consumo permanece a un nivel inferior al de 1929 (2); es menos manifiesta en el transcurso de los dos años antes de la guerra en que el nivel de 1929 es superado; pero dos hechos deben tenerse en consideración: por una parte, a partir de 1929 (antes de la crisis), el aparato de producción sólo era utilizado parcialmente (3), por otra parte, con la intensificación de la preparación de la guerra, la industria de bienes de consumo —aunque produciendo cada vez más— produce cada vez menos *para el mercado,* porque una parte sin cesar creciente de esta producción (textiles, vestidos, calzado, alimentos, conservas, etc.), está destinada al ejército y a la formación de stocks de guerra— y no es pagada por los *ingresos* de la población, sino por los *capitales* del Estado drenados mediante el empréstito. La disminución de objetos de consumo destinados al mercado puede, ciertamente, atribuirse en parte a la economía de guerra y de preparación a la guerra, pero sobre todo es atribuible (salvo para el período de guerra propiamente dicho) a la voluntad de los monopolios ayudados por el Estado de no superar los límites del mercado, con objeto precisamente de evitar la superproducción y la baja de los precios (4).

Así pues, la limitación del mercado de objetos de consumo, es decir, del *mercado definitivo* (puesto que los medios de producción también a su vez están destinados a la fabricación de objetos de consumo), se expresó en primer lugar por la utilización únicamente parcial en favor del mercado del aparato de producción. Esta situación se refleja en el contenido de la mayor parte de las alianzas y de los acuerdos de los cárteles que reducen la actividad de las empresas de sus adherentes a un determinado porcentaje de su capacidad de producción. Esto significa que esos acuerdos tienen por objeto el reparto de los mercados y la limitación de la producción a las posibilidades de darle salida a los productos; lo mismo ocurre en el caso de los cárteles obligatorios. Contrariamente a lo que afirman los teóricos nazis y a lo que frecuentemente piensan los partidarios de los acuerdos, eso hace resaltar hasta qué punto en tales condiciones la economía está poco *dirigida.* Quien «dirige» la economía sigue siendo el mercado —y se tra-

ta por supuesto del mercado capitalista dominado por el beneficio—, puesto que también es a él se ve obligada a adaptarse la producción, y los nazis, por el mismo hecho de que han defendido el beneficio de los monopolios, han sido incapaces de dominar realmente el mercado, es decir, de ampliarlo efectivamente.

La diferencia que existe entre una economía capitalista dirigida y una economía de libre competencia es mucho menor de lo que generalmente se piensa. De todos modos existe una diferencia, y no de escasa importancia precisamente que radica en el hecho de que con la desaparición de la libre competencia, la limitación del mercado capitalista ejerce su acción restrictiva sobre la producción no *a posteriori* y por movimientos bruscos (frenazos separados por intervalos de expansión), en las crisis de superproducción, sino *a priori* y de forma casi constante, hasta el punto que asistimos a una parálisis casi crónica (de la que el paro permanente es una de sus principales manifestaciones), enmascarada únicamente por la expansión económica artificial ligada a la preparación de la guerra. Esta sustitución de una acción restrictiva *a priori* (que desde hace bastantes años experimenta la economía francesa) a la acción restrictiva *a posteriori*, tal y como se manifiesta en las crisis cíclicas (5), nada cambia en la subordinación de la vida económica al mercado; pero modifica las consecuencias; modifica también la dinámica económica. En efecto, esta adaptación *a priori* desacelera el progreso técnico (6); constituye un freno a las inversiones productivas; le resta al capitalismo lo que éste tenía de progresivo cuando era competitivo; está en la base de las tendencias regresivas que caracterizan la economía capitalista moderna; también está en la base de la acumulación capital-dinero —de un capital que se «niega» a invertirse productivamente en el mercado interior—, de los fenómenos de exportación de capitales y del desarrollo de la deuda pública. En Alemania, esta negativa a invertir —que aparece como una incapacidad de la iniciativa privada para sustituir los pedidos del Estado —precisamente obligó al Estado a proseguir sin cesar su programa de empréstitos y de gastos públicos, sosteniendo incluso con estos últimos o con su cré-

dito las inversiones privadas en las esferas útiles a la economía de guerra y a la autarquía.

Como lo hemos indicado en el curso de nuestro análisis sobre la evolución de la economía alemana, la limitación del mercado en relación con las posibilidades de producción se manifestaba, en el momento de la toma del poder por los nazis, por la parálisis del aparato de producción y, en consecuencia, por la débil masa de beneficio que este aparato así paralizado permitía por entonces acumular. Se comprende por consiguiente que las primeras medidas que fueron adoptadas apuntaron ante todo a favorecer esa acumulación, en particular en beneficio del Estado con el fin de permitirle cubrir sus necesidades financieras (7). No es sino después, cuando la máquina económica comenzó a funcionar de nuevo a plena capacidad cuando la masa de beneficio anualmente realizado y acumulada planteó —debido a la limitación del mercado y a la política de los monopolios— el problema de la plétora del *capital-dinero.*

La plétora del capital-dinero —Geldfülle (8)—, frente a inversiones industriales limitadas, hizo orientarse a los poseedores de ese capital «excedentario» hacia la Bolsa, para adquirir *valores (industriales o públicos), con objeto* de «no dejar dormir el dinero». Entonces fue cuando se hizo necesario introducir un sistema de freno de las alzas (autorización tan sólo de un determinado porcentaje de alza), *principalmente para* las acciones industriales e incluso un reparto de títulos entre los peticionarios. Con la guerra, este sistema alcanzó su máxima extensión. Pero sobre todo son los empréstitos del Estado los que permitieron absorber una gran parte de la plétora del capital-dinero. Como ya lo hemos dicho, esos empréstitos en una cierta medida pueden considerarse como un «sustitutivo» de la exportación del capital; éste también debía ser un medio para preparar aquélla por la fuerza de las armas. También hemos visto efectivamente que esta exportación chocaba en Alemania con dificultades particulares debido a la penuria de divisas, penuria que se debía a la vez a los obstáculos encontrados por las exportaciones de mercancías y a la ausencia de entradas de divisas bajo forma de pagos de intereses y de rentas devengadas.

En el plano interior, los nazis en modo alguno fueron capaces de dominar las contradicciones inherentes al capitalismo monopolista y esto porque eran los auxiliares del capital financiero. Por supuesto por eso el nazismo participó directamente en el carácter regresivo del capitalismo monopolista, carácter regresivo que aparece sobre todo en un país como Alemania, llegado tardíamente al rango de gran potencia y que jamás pudo integrarse totalmente en la economía mundial. Ese carácter regresivo —que no solamente se manifiesta en el dominio cultural y moral— ha estado tanto más subrayado cuanto los monopolios privados han podido apoyarse en el aparato de Estado. Por otra parte, hay que subrayar que en el terreno económico el carácter regresivo del capitalismo monopolista apoyado por el poder del Estado —y en esto consiste la «fórmula» económica del nazismo— no se manifiesta directamente por una regresión de las fuerzas productivas ni por una disminución de la productividad del trabajo. Aunque un retroceso de esta naturaleza no se puede descartar, incluso en ocasiones se produjo al comienzo del régimen hitleriano (prohibición de la utilización de máquinas para realizar determinados trabajos, prohibición de invertir, etc.), pero los fenómenos de *economía de guerra* —forma suprema de la *competencia internacional* y última fuerza «progresiva» del capitalismo— enmascaran sus tendencias regresivas. Estas se manifiestan esencialmente por la relativa lentitud y el *carácter parcial* de los progresos efectuados en los sectores que interesaban a la economía de guerra, cuando los progresos de la ciencia moderna permitirían una verdadera revolución de la técnica industrial y agrícola.

Hemos visto que el carácter regresivo del capitalismo de los monopolios, y especialmente el de la economía nazi, se explica debido a que los monopolios tienen la posibilidad (siempre parcial por lo demás) de prever las *limitaciones* del mercado adaptando por adelantado su producción y sus inversiones. De ahí la tendencia al estancamiento de las fuerzas productivas, al paro crónico, etc., tendencia únicamente enmascarada por los fenómenos de la economía de guerra o de preparación a la guerra. El capitalismo competitivo era por el contrario, incapaz de prever la limitación del mercado y desarrollaba la producción sin tenerla en cuenta (lo que precisa-

mente tenía como consecuencia la ampliación relativa del mercado).

Algunos tal vez pensarán que la limitación del mercado interior en Alemania fue algo fortuito y que era debido a una «mala organización» de la distribución de ingresos. Pero esto es cierto y falso a la vez. Es cierto en el sentido de que otra «organización» de la distribución, por extensión de las rentas obreras y campesinas, habría evidentemente permitido a la vez ampliar el mercado de objetos de consumo y reducir la plétora del capital-dinero (al reducir la masa de beneficios). Pero es falso en el sentido de que la distribución de ingresos no puede «organizarse» en sí misma; esta distribución no es —empleando una expresión matemática— una «variable indipendiente»; por el contrario, es una resultante, está en función de la distribución previa de la propiedad. Una distribución dada de la propiedad —y volvemos a encontrarnos en este caso con el aspecto estructural de la cuestión, aspecto analizado durante la segunda parte de esta obra— tiene como consecuencia una determinada distribución de ingresos bajo la forma de salarios, beneficios, intereses, rentas, beneficios de monopolios, etc. Es perfectamente utópico creer que un Estado que se esfuerza en mantener una determinada distribución de la propiedad pueda oponerse a la distribución de los ingresos que se deriva de aquélla. De una forma más general, pensar que es posible modificación la distribución de los ingresos, de organizar un *plan* de esta distribución sobre la base de la propiedad privada, es pensar algo contradictorio. Efectivamente, no se puede concebir que una *distribución social de los ingresos* se superponga a una *distribución privada* de la propiedad. Aquí es donde tropiezan los intentos de planificación en régimen de propiedad privada. Lo cual significa que esos intentos no pueden culminar más que sistematizando las tendencias económicas que resultan de la misma distribución de la propiedad. Pensamos que en este hecho reside una de las principales enseñanzas que nos permite la experiencia económica del nacional-socialismo.

El análisis de la economía de Alemania nazi nos enseña aun otra cosa. Nos enseña sobre todo que esta economía revela, en escala más desarrollada, lo que otras economías capi-

talistas revelan de una forma más o menos clara. Sobre todo subrayemos el desarrollo de la organización obligatoria de los industriales (cárteles obligatorios) la importancia adquirida por la organización profesional, el lugar dominante que ocupan los monopolios, la ayuda considerable aportada por el Estado a la economía (bajo la forma de pedidos masivos, garantía de créditos, etc.), el desarrollo de la legislación de precios, la organización ofensiva de las relaciones con el mercado mundial (dumpings, utilización de clearings, etc.). Estas semejanzas no son fortuitas. Indican que el capitalismo actual contiene en potencia una estructura económica análoga a la de la Alemania nazi. Lo que significa que la eliminación definitiva de una vuelta ofensiva del nazismo, sin duda bajo otro nombre, con otras apariencias políticas y eventualmente en otro país que Alemania, supone modificaciones fundamentales en la estructura económica y social de los países económicamente desarrollados.

Para Alemania, la quiebra del nacional-socialismo está inscrita en carne viva. Pero esto no significa que las dificultades que originaron en Alemania el nacional-socialismo se hayan resuelto por otro lado. Estas dificultades subsisten íntegramente. El problema del mercado interior alemán, el problema del mercado exterior de Alemania, continúan planteándose. Ciertamente, la guerra ha reducido, debido a sus estragos, las fuerzas productivas de Alemania: pero la experiencia muestra cuán rápidamente —y esto sucede felizmente— pueden hoy día realizarse las reconstrucciones. Ciertamente, el régimen de ocupación puede frenar esta reconstrucción; pero la ocupación no puede prolongarse por tiempo indefinido, esto es evidente. También, sin duda, se puede pensar en prohibir a Alemania que desarrolle su industria más allá de un cierto nivel, pero esto equivaldría a contar con la perspectiva de un paro crónico para una parte más o menos grande del proletariado alemán; se puede imponer a Alemania una carga más o menos pesada de reparaciones de guerra, reduciendo de este modo la fracción de su producción que tiene que vender en su mercado interior, pero con ello sin duda se aumentan las dificultades del capitalismo mundial (9) que rápidamente se enfrentará, en nuestra opinión, a una crisis de mercados.

Así pues, de cualquier forma que se enfoque el problema resurgen las mismas dificultades. Finalmente, depende de una transformación económica y social en la misma Alemania, como puede ser resuelto el problema de su mercado interior. En cuanto al problema del mercado exterior no le compete sólo a ella su resolución —la guerra precisamente representó un intento de ese orden. En este caso una solución sólo puede encontrarse en la arena internacional. Por otra parte, es evidente que las declaraciones sobre el libre acceso de todos los países a las fuentes de materias primas no son más que frases, ya que ese «libre acceso» es perfectamente falso en el caso de que todos los países no dispongan de los medios de pago internacionales indispensables. La constitución de un clearing o de una banca internacional tampoco resuelve nada, ningún crédito, ningún artificio pueden eliminar la necesidad en la que se encuentra cada país de deber, en resumen, exportar tantas mercancías y servicios como importa. Por consiguiente, es indudable que el problema de las exportaciones es el que debe resolverse y también es cierto a una mayor escala en el caso de las exportaciones europeas en general —en este sentido es en el que afirmábamos a comienzos de esta obra, que la experiencia alemana entre ambas guerras puede prefigurar en cierto modo una posible y peligrosa experiencia europea futura.

El verdadero problema es el del equilibrio de los intercambios internacionales, el de la integración de todos los países en una economía mundial equilibrada; no tenemos por qué examinar aquí las cuestiones que plantean esta integración y este equilibrio, solamente queremos subrayar, para concluir, que la gran lección de la experiencia alemana del período entre ambas guerras es precisamente la de importancia mundial que revisten ambas cuestiones.

(1) Hay por otra parte un aspecto económico de esta expansión, cuyo estudio implica un gran interés; pero este estudio no entra en el marco que nos hemos delimitado para la presente obra.

(2) *Año en que la producción máxima había sido alcanzada en este campo.*

(3) En 1929 el porcentaje de la capacidad utilizada en la industria alemana era del 71 por 100 en la industria textil, el 60 por 100 en la industria del calzado, el 61 por 100 en la industria química y el 40 por 100 en la industria del lino, etc.

(4) En Francia a este fenómeno se le ha dado el nombre de «malthusianismo económico».

(5) Esta acción restrictiva por lo demás no basta para evitar las crisis cíclicas, si no se ve compensada por el coadyuvante de los pedidos públicos, pero estos últimos, con el endeudamiento del Estado, preparan su quiebra o la cascada de las devaluaciones.

(6) Se advertirá que este intento de adaptación *a priori* representa un ensayo de *planificación* (también hay en ello un alimento para la demagogia «socialista» de los nazis) de la economía; pero se trata de una planificación muy incompleta, insuficiente, puesto que no se refiere *en lo esencial* sobre las *salidas.*

(7) Entre esas medidas hay que incluir las leyes, de las que ya hablamos, del 29 de marzo y del 4 de diciembre de 1934, mediante las cuales el nivel de los dividendos a repartir entre los accionistas se vio limitado al 6 ó al 8 por 100; el excedente del dividendo efectivo sobre el dividendo máximo autorizado debía ser ingresado en un fondo de empréstitos del Estado, para ser restituido al cabo de cuatro años a los accionistas; en realidad, las sociedades limitaron sus distribuciones de dividendos de tal manera que las sumas colocadas en fondos del Estado a consecuencia de esta Ley no superaron el nivel ínfimo de 25 a 40 millones de RM por año. Prácticamente estas medidas permitieron sobre todo un determinado auge de la autofinanciación y un reforzamiento de los poderes de los consejos de administración; cuando esas medidas fueron abandonadas, porque financieramente se habían convertido en inútiles, intervino una Ley para aumentar oficialmente los poderes de los consejos de administración en relación con las asambleas generales de accionistas, sobre todo en materia de fijación de dividendos.

Entre las medidas destinadas a canalizar el capital-dinero, aún hay que citar una ley de 1931, por tanto anterior al nazismo, por la que se prohibía toda emisión de valores industriales salvo *autorización previa.* A comienzos del régimen nazi, esta ley fue aplicada de forma estricta; escasas autorizaciones fueron concedidas con el fin tanto de reservar el mercado a los títulos del Estado como de evitar la fundación de nuevas empresas. No fue sino a partir de 1937, como hemos visto, cuando fue progresivamente abierto el mercado a las emisiones de acciones y obligaciones.

(8) El *Hamburger Fremdenblatt*, del 18 de febrero de 1944, indica que la formación de capital-dinero en 1943 alcanzó una suma aproximada de 65.000 millones de marcos frente a 55.000 millones durante el año anterior; ambas sumas corresponden poco más o menos al endeudamiento del Reich. Sobre la suma total de 65.000 millllones, 55.000 provienen de la autofinanciación de la industria y del aumento de los depósitos; el 14 por 100 del aumento de la circulación de billetes de Banco del Reichsbank.

(9) Para la U. R.S.S. la cuestión es completamente diferente; su estructura económica y social le permite absorber sin correr ningún riesgo de crisis cualquier cantidad de mercancías; esto es lo que explica —además de las desvastaciones sufridas por el país— la importancia de sus reivindicaciones en materia de reparaciones de guerra.

ANEXO NUMERO 1

LOS PRINCIPALES KONZERN

A.—Inmediatamente después del I. G. Farben se puede citar a los *Vereinigte Stahlwerke,* Konzern que tiene su sede social en Düsseldorf. Esta sociedad, con un capital fundacional de 460 millones de RM., poseía en 1940 reservas de 131,6 y de 147,2 millones de RM. Su activo comprendía inversiones por un valor *de más de 1.500 millones,* participaciones que se elevaban a 685 millones, créditos de 200 millones sobre filiales y sociedades controladas. Sus ingresos se repartían del siguiente modo entre las principales filiales en 1938:

	Millones RM
Gelsenkirchener Bergwerks A.G.	62,25
August Thyssen-Hütte A.G.	29,4
Dortmund-Hoerder Huttenverein A.G.	19,3
Bochumer Verein für Gusstahlfabrication A.G.	11,9
Deutsche Eisenwerke A.G.	11,6
Deutsche Röhrenwerke A.G.	25,9
Huttenwerke Siegerland A.G.	9,7
Westfälische Union A.G.	5,6
Bandeisenwalzwerke A.G.	6,0
«Wurag» Eisen-und-Stahlwerke A.G.	1,3
Siegner Eisenbahndedarf A. G.	0,8
Etcétera.	

El balance de este Konzern está concebido de tal manera que concentra lo esencial de la propiedad de las inversiones

y de los establecimientos, mientras que el capital circulante está contabilizado en el balance de las sociedades filiales (de las que las dos principales son la *Gelsenkirchener Bergwerks A. G.* y la *August Thyssen-Hütte A. G.*), presentadas como simples arrendatarias de establecimientos, hasta el punto que los ingresos de las filiales pasan íntegramente a la sociedad matriz. La constitución de los *Vereinigte Sthalwerke* ofrece así la imagen de la concentración ligada con la descentralización, debido a la reunión contable del valor de las inversiones y de las participaciones en el balance de la sociedad-matriz, mientras que la administración de las diferentes empresas se contabiliza por las sociedades filiales a las que esas empresas pertenecían con anterioridad, antes de ser incorporadas al Konzern. Entre los hechos que aumentaron la potencia de los *Vereinigte Sthalwerke* en el transcurso de los últimos años, hay que mencionar en primer lugar la «reprivatización» de los paquetes de acciones de 100 millones de RM. que estaba en manos del Estado hasta el año 1937. La venta se realizó en el mercado, pero los *Vereinigte Sthalwerke* se habían comprometido a comprar en la Bolsa un paquete de acciones por el mismo valor; el Konzern dio el dinero necesario para realizar esa compra mediante la venta de las acciones y obligaciones que tenía en cartera del *Eisener-Steinkohlen-Bergwerks A. G.* (esas acciones fueron vueltas a comprar por el Flick-Konzern, lo que permitió a este último reforzar su poder en la industria hullera); tras esta compra, los Vereinigte Sthalwerke volvieron a situar su capital de origen en los 460 millones de RM.

De una cierta importancia también para el aumento del poder de los *Vereinigte Stahlwerke*, fue la emisión de un empréstito al 5 por 100 y por una suma total de 55 millones de RM. por la *Gelsenkirchen-Benzin A. G.* (filial de la *Gelsenkirchener-Bergwerke A. G.*) y destinado a la instalación de una fábrica de hidrogenización de la hulla (procedimiento I. G. Farben), cuyo coste de 125 millones de RM. fue en parte cubierto por créditos bancarios.

Finalmente, para medir el poder de los *Vereinigte Stahlwerke A. G.*, hay que examinar la parte que tiene este Konzern en los principales cárteles de venta de la industria siderúrgi-

ca. He aquí las cifras (con fecha 30 de septiembre de 1936) (1):

CARTELES	I	II	III
Hierro:			
Venta	2.152	843	39,2%
Consumo	687	349	50,8%
Asociaciones de productos «A»,			
de los cuales	5.338	1.854	34,7%
Semiproductos	1.471	520	35,3%
Superestructuras	2.448	1.080	44,1%
Piezas moldeadas	1.418	254	17,9%
De hierros en barra:			
Alemania	3.595	988	27,5%
Extranjero	1.180	321	27,2%
Cártel universal del hierro:			
Alemania	343	128	37,5%
Extranjero	95	52	54,7%
Bandas:			
Alemania	970	339	34,9%
Extranjero	323	103	31,8%
Chapa bruta	1.866	672	36,0%
Chapa media:			
Alemania	278	34	12,1%
Extranjero	116	14	11,5%
Chapa fina	1.344	352	26,2%
Exportaciones de chapa fina	139	52	37,0%
Cártel del galvanizado	—	—	38,5%

CARTELES	I	II	III
Hilo laminado	1.703	471	27,7%
Cártel de hilos de hierro	963	212	22,0%
Sindicato de tubos	—	—	45,4%

(I) Parte de todas las sociedades en 1.000 Tms.
(II) Parte de los *Vereinigte Stahlwerke* en 1.000 Tms.
(III) Parte de los *Vereinigte Stahlwerke* en porcentaje del total.

Podemos comprobar que la parte de los *Vereinigte Stahlwerke Salzdefurth A. G.* (capital 28 millones de RM.). La socie-50 por 100 del mercado de los principales productos siderúrgicos, productos cuyo propio mercado está asimismo controlado por los cárteles privados fundados por los Konzern de la siderurgia.

B.—Entre los Konzern que desempeñan un papel de primer plano también habría que estudiar el Konzern de potasa de la *Salzdetfurth A. G.* Las tres principales sociedades de potasa fueron reagrupadas en el transcurso de estos últimos años por incorporación de fábricas de potasa de *Ascherleven* y de la *Westeregln* a la *Salzdefurth,* cuyo capital fue ampliado de 16 a 44 millones de RM., la producción propiamente dicha de la potasa quedó delegada en una nueva filial ,la *Vereinigte Kaliwerke Salzdefurth A. G.* (capital 28 millones de RM.). La sociedad matriz *Salzdefurth A. G.* a partir de entonces sólo posee, a excepción de un pequeño patrimonio inmobiliario (edificios y tierras), participaciones en las filiales. Estas filiales se distribuyen del siguiente modo: grupo de potasa, grupo de sal gema, grupo químico y empresas diversas —entre las cuales forma parte en particular *Mansfeld A. G.* (minas y altos hornos); el grupo químico comprende también fábricas de fuerzas motrices, minas de lignito y los principales establecimientos comerciales del Konzern.

C.—Un estudio completo de los Konzern supondría el estudio de las sociedades *Mannesmann* (capital 159 millones de RM.); *Rheinische Stahlwerke* (150 millones de RM.); *Winter-*

shall (125 millones); *A. E. G.* (120 millones); *Hamburger Hochbahn* (108 millones); *Klöckner* (105 millones); *Hoesch* (101 millones), etc., pero este estudio excedería el marco de este trabajo y no nos mostraría nada fundamentalmente nuevo sobre la estructura de la economía alemana; por el contrario, resulta conveniente echar una ojeada también sobre los Konzerns que en vez de ser *impersonales,* como los citados anteriormente, son en cambio *personales* o familiares en su constitución.

D.—En este orden de ideas hay que citar ante todo el Konzern *Henkel y Cia* de Düsseldorf, Konzern cuyo poder se vio considerablemente reforzado por el nazismo. La sociedad matriz de ese Konzern había sido fundada en 1870 para la fabricación de compuestos de sosa, seguidamente su actividad se extendió a los productos de lavado y de limpieza, fabricación y comercialización. Finalmente, la *Henkel y Cia G.M.B.H.* (con un capital de 24 millones de RM.), que administra las empresas de Düsseldorf, las más importantes del Konzern, y al mismo tiempo propietario de participaciones y de una sociedad de financiación. Hay que incluir entre las sociedades de producción dependientes: la *Henkel y Cía G.M.B.H. de Genthin* (con un capital de 1,5 millones de RM.), encargada de los aprovisionamientos de los mercados del centro y del este de Alemania, la *Henkel y Cia A. G. de Hanau* (con un capital de cinco millones de RM.), principalmente inmobiliaria y el organismo de venta de la Henkel y Cia (un millón de RM.), que vierte un dividendo fijo del 10 por 100 a la sociedad matriz. Hay que añadir a las anteriores algunas sociedades de materias primas, como la *Mathes y Weber A. G.* (millón y medio de RM.) y participaciones llamadas «de flanco» sobre todo en la *Norddeutsche Hefe-Industrie A. G.,* en la *Deutsche Gold und Silberscheideanstalt,* en la *Gladbacher Woll Industrie A. G.,* en la *Holswerke Zapfendorf A. G.,* en la fábrica de papeles *Inden* de Julich, etc. El capital de la sociedad matriz que repartió hasta un 15 por 100 de dividendo en el momento en que estalló la guerra era propiedad de tres hijos del fundador del Konzern, Fritz Henkel.

E.—El *Flick-Konzern* es un ejemplo típico de un gran Konzern minero bajo dirección personal, tanto la dirección como

la propiedad coincidían en manos del fundador e iniciador, Frederick Flick. La sociedad matriz, en forma de holding, fue durante mucho tiempo la *Siegner Eisenindustrie A. G.* (con un capital de 25 millones); esta última es en 1937 casi la única propietaria de la *Mitteldeustche Stahlwerke A. G.* (con un capital de 50 millones de RM.), que a su vez dispone del 80 por 100 del capital de la *Harpener Bergbau A. G.* (que anteriormente disponía de un capital de 90 millones de RM., pero que fue reducido a 60 mediante una transformación de acciones en obligaciones); esta última era propietario de las partes mineras de la sociedad de explotación *Mont-Cenis,* de modo que la *Stahlwerke A. G.* participa con un 51 por 100 y el resto del capital es propiedad del *Sindicato Hullero del Rhur.* Por otra parte, el balance de la *Siegner Eisenindustire A. G.* incluye también la participación mayoritaria en las *Acerías y Laminados* de Henningsdorf que asimismo están vinculadas a la *Mitttel-Stahl.*

A partir de 1937 se introdujeron modificaciones en esa constitución: la *Sieger Eisenindustrie A. G.* fue transformada en una sociedad de personas: la sociedad en comandita *Friedrich Flick;* al mismo tiempo, las fábricas de la *Mitteldeutsche Stahlwerke,* situadas en Brademburgo, fueron retomadas a esta sociedad e incorporadas a la sociedad en comandita; las *Mitteldeustche Stahlwerke* fueron pagadas por medio de 12 millones de RM. (valor nominal) de sus propias acciones. Así, pues, al comienzo de la guerra sólo subsistía un escaso número de accionistas independientes de las *Mitteldeutsche Stahlwerke;* la sociedad *Friedrich Flick* les ofreció además, a través de un consorcio bancario, el intercambio de sus acciones por acciones de las *Maxhütte,* con una garantía de dividendo del 8 por 100. Después de todas estas transformaciones tan sólo subsistía la propiedad privada de la familia Flick, encabezada por la sociedad en comandita *Friedrich Flick,* y tan sólo unos cuantos accionistas exteriores en el caso de la empresa *Maxhütte.* De esta forma, finalmente, se realizó un Konzern puramente personal sobre la base técnica de la vinculación de fábricas siderúrgicas con las minas de hulla; esta forma personal de Konzern sólo pudo realizarse tras una lenta evolución, en cuyo

transcurso la participación de Flick en las *Vereinigte-Stahlwerke* desempeñó un determinado papel.

F.—El Konzern *Krupp,* cuyo poder era enorme, tiene una constitución infinitamente más simple que el anterior. Se encuentra a mitad de camino entre el Konzern personal y el impersonal. En su origen este Konzern tuvo una forma puramente personal, pero a la muerte de su fundador, Friedrich A. Krupp, y conforme a su última voluntad, la firma fue transformada, el 22 de abril de 1903, en la *F. A. Krupp A. G.,* con un capital de 160 millones de marcos. Todo el capital quedó en manos de la familia Krupp, pero únicamente el heredero de mayor edad quedaba encargado de la dirección, de acuerdo con el testamento de Krupp. En realidad, la propiedad pasó a manos de su hija, que lo primero que hizo fue concederle plenos poderes al consejo de administración de la sociedad. Pero, tras su matrimonio con Von Bohlen, el presidente del consejo de administración, la dirección y la propiedad del Konzern se encontraron de nuevo reunidas. Así pues, este factor primordial de la vida económica alemana, a pesar de su forma de sociedad anónima, en realidad se trata de un Konzern personal y familiar. En el curso de la guerra se adoptaron diversas medidas para garantizar este carácter «familiar» de la empresa, que era una de las «protegidas» del régimen hitleriano.

G.—El Konzern *Siemens,* asimismo a mitad de camino entre el Konzern personal y el Konzern impersonal, presenta una constitución muy compleja, así como importantes vinculaciones internacionales. Merece la pena que lo analicemos con una cierta atención, porque muestra cómo el gran capital alemán y, junto a él, el capital internacional continúan bajo el nazismo dominando toda la economía alemana.

El Konzern *Siemens* está formado por *dos* sociedades con participaciones mayoritarias recíprocas: la *Siemens y Halske A. G.* y la *Siemens Schuckert G. M. B. H.*

La firma *Siemens y Halske A. G.,* sociedad de fabricación (como, por otra parte, también la Siemens Schuckert) en el momento en que estalló la guerra tenía contraída una deuda de 10 millones de dólares-oro frente a la International Electric Co. Inc., de New York (filial de la General Electric Co., de

New York), contaba como filiales: *Siemens Bau-Union*, sociedad de construcciones (con participación mayoritaria de la Siemens Schuckert); *Industrie Unternehmung, A. G.*, llamada «Inag»; Siemens Reinigerwerke, A. G., Heraus Vacuumsschemelze A. G., Teleph Apparat-Fabrik G. M. B. H., Protos Telephon G. M. B. H. (con fábricas en Berlín, Breslau y Düsseldorf), Niedersäochs, Telephon G. M. B. H., Ozon G. M. B.H., Telefunken G. M. B. H. (2), Polizeiruf G. M. B. H., Norddeutsche Seekabelwerke A. G. (sociedad dedicada a la fabricación de cables submarinos), que tiene como filial a la Felten und Guillaume, Siemens Apparate und Maschinen G. M. B. H., Siemens-Planiawerke A. G. (carbones). Por otra parte, *Siemens y Halske* posee participaciones minoritarias en Osram G. M. B. H. (también posee participaciones de A. E. G. y de Inter-Gen. Electric Co. Inc.), Deutsche Betriebs Gesefür Drahtlose Telegraphie G. M. B. H. (de la que un 25 por 100 pertenece a A. E. G.), Vereinigte Bayer Telephonwerke y en otra decena de sociedades. Aunque aún hay que mencionar, debido a su importancia, la participación en Elek. Licht und Kraft Anlagen Berlin, a la que también la *Siemens y Halske* está ligada por un contrato. Esta participación es importante porque el *holding* que es Elek. Licht und Kraft, tiene como filiales: Casirer und Co., Stock und Co. A. G. (en Berlín), Gesel. für Elektrizitärswerke (*holding* suizo que domina la compañía española Chade y la compañía belga Sidro). Además, la Elek. Licht und Kraft participa en Alemania en un *holding*, posee una empresa de fabricación eléctrica, una sociedad de tranvías y once sociedades de distribución de electricidad.

Finalmente, *Siemens y Halske* participa en la Compagnie de Telegraphie et de Telephone, de París; Siemens Brothers and Co. Ltd., de Londres; Elektro-Techna A. G., de Praga; Olap S. A., de Milán (participación mayoritaria); Sirti, de Milán; Griech Telefon A. G., de Atenas (participación mayoritaria); Opticolor A. G., en Suiza; Fernkabel G. M. B. H., de Praga; Compañía Internacional de Teléfonos, de Buenos Aires (con participación mayoritaria).

Si pasamos a la *Siemens-Schuckert*, vemos que ésta tiene por filiales: Heliowattwerke Elektrizitäts A. G. (por intermedio de Elek. Licht und Kraft), Siemens Elektrowarme G. M. B. H.,

Isaria Zahlerwerke A. G. (máquinas de calcular), Protos, G. M. B. H (aparatos eléctricos domésticos), Ruthsseicher G. M. B. H., Siemens-Lurgi-Cottrel Elektrofilter G. M. B. H. (con el 50 por 100; el otro 50 por 100 pertene a Metall. Ges. A. G.). *Siemens-Schuckert* participa también en Bergmann Elek. y en otras siete compañías de distribución eléctrica. Finalmente, *Siemens-Schuckert* participa en Oesterr S. S. Werke, de Viena (participación mayoritaria); esta firma participaba asimismo en: Siemens Elek. A. G., de Praga; S. S. Elektr. A. G., de Budapest; Elek. A. G. Siemens, de Sofía; Siemens A. G., de Yugoslavia; Rumän Elktr. Gesel S. S. A. G., de Bucarest; en la Polonische Kabelfabrik, de Varsovia; en la Fuzi Denki Seizo K. K., de Tokio; en la Sociedad Eléctrica y Metalúrgica de la Argentina A. G., de Buenos Aires; en la Int. Benson Patent Verwertungs A. G., de Zurich (con una participación del 50 por 100); en la Int. Jungstromturbinen Union A. G., de Basilea; en la Virumaa Elektri. S. A., de Talinn (participación mayoritaria), y en Siemens Industria Eléctrica, S. A., de Madrid (participación mayoritaria).

Puede, por consiguiente, observarse la enorme potencia de este Konzern, propiedad de la familia Siemens, que domina la industria eléctrica en Alemania y que controla numerosas ramas anejas no solamente en Alemania, sino también en el extranjero.

NOTAS AL ANEXO NUMERO UNO

(1) F. Haussmann, *Konzerne...*, *Op. cit.*, pág. 368.

(2) La participación en Telefunken (radio y electricidad) es del orden del 50 por 100, el otro 50 por 100 pertenece al A. E. G.

ANEXO NUMERO 2

LA BRABAG Y LA KONTINENTAL OEL A.G.

He aquí, a grandes rasgos, el origen y el funcionamiento de la Brabag y de la Kontinental Oel A. G.

A.—La *Brabag* fue fundada por una orden del 23 de octubre de 1934 (como consecuencia de una orden ministerial del 28 de septiembre de 1934), que decidió la constitución de una sociedad de intereses comunes de todas las empresas de lignito, sociedad de intereses comunes destinada asimismo a financiar la Brabag (con un capital de 100 millones de RM.), constituida bajo la forma de sociedad por acciones para la producción de carburantes y de aceites lubricantes a partir del lignito.

Esta orden ministerial fue adoptada a petición de las más importantes empresas de lignito (sobre todo de la *Rheinische A. G. für Braunkohlenbergbau* y de la *Roddergrube A. G.),* muy tentadas por abrirse esta nueva salida, pero no atreviéndose a suministrar ellas solas todos los fondos necesarios. Esas importantes empresas anteriormente habían realizado varios intentos para crear en Alemania una industria de gasolina sintética (cartel de la gasolina sintética, disuelto incluso antes de haber comenzado a funcionar, y de la fábrica Leuna, que, aunque funcionó, tras verse al borde de la quiebra, tuvo que ser absorbida por el Estado). Este tercer intento debería finalmente verse coronado por el éxito. Gracias a la intervención del Estado, a los derechos arancelarios para la importación de gasolina natural, a las subvenciones, a la participación obligatoria de toda la industria del lignito en la Brabag, ésta pudo fun-

cionar e incluso ser rentable. Así, pues, la intervención del Estado tuvo como resultado la creación de un *nuevo Konzern privado,* sobre el cual posee, es cierto, un determinado derecho de control. Este derecho consiste en realidad en un derecho de *veto* del ministro de economía frente a las «decisiones y las órdenes de la asamblea general de los accionistas y del consejo de administración cuando lo estime necesario en función del interés del Reich y del pueblo».

En realidad, la orden de fundación de la Brabag tan sólo desempeñó un papel secundario en la formación de este Konzern; lo que desempeñó un papel decisivo fue el *proteccionismo arancelario,* según el procedimiento clásico practicado desde Colbert (porque no se trata en este caso de un proteccionismo tipo *dumping).* Tenemos la prueba de esta afirmación en el libre desarrollo de los Konzern competidores. Así, pues, en febrero de 1937 siete empresas rhenanas de lignito formaron libremente una asociación común para la producción de gasolina sintética, la *«Union» Rheinische Braunkohlen Kraftstoff A. A. G.,* con un capital de 45 millones de RM., cuyos principales accionistas son *Rheinische Braunkohlenbergau* (con 19,22 millones en acciones) y *Roddergrube* (con 14,81 millones); las otras cinco empresas sólo poseen pequeños paquetes de acciones. Esta «Unión», que es un Konzern puramente privado, se desarrolló considerablemente. Además de su capital, disponía al comienzo de la guerra de 45 millones de reservas, de 105 millones procedentes de obligaciones (1), empréstitos a corto plazo (que ascendían en 1938 a 20 millones de RM.). Finalmente hay que subrayar que la «Unión» adquirió acciones de la Brabag por un valor de 26,3 millones de RM. Por tanto, dispone a partir de esa misma época de más de un 25 por 100 de las acciones de la Brabag.

Aparte de la *Unión,* se formaron otras sociedades para la producción de gasolina sintética, principalmente la *Chemische Werke-Essener Steinkohlen A. G.,* filial común de la *Essener Steinkohlenbergwerke* y de la *Harpener Bergbau A. G.* (del Konzern Flick); la *Gelsenkirchen Benzin A. G.,* patrocinada por los *Vereinigte Stahlwerke;* la *Hydrierwerke Politz A. G.,* patrocinada por la *I. G. Farben-Industrie* y accesoriamente por la

Deutsche-Amerikanische Petroleum Gesellschaft, y la *Krupp Treibstoffwerke G. M. B. H.* (filial de *Krupp).*

Lo cual muestra que la intervención del Estado en la formación de la Brabag sólo desempeñó un papel secundario, puesto que igualmente pudieron formarse otras sociedades privadas importantes para la producción de gasolina sintética apoyadas exclusivamente en la iniciativa privada. El Estado sólo intervino para ayudar a las dos principales compañías productoras de lignito a reunir medios financieros suficientes para la construcción del proyecto; todo el beneficio de la operación queda, por lo demás, en manos del capital privado.

B.—En el transcurso de la guerra se fundó, con el apoyo y la participación del Estado, la *Kontinental Oel A. G.,* sociedad de intereses comunes de la industria petrolífera alemana, con un capital de 50 millones de RM. El consejo de administración de esta sociedad estaba compuesto, además de representantes del Estado, por representantes de la fabricación de carburantes sintéticos, de la hulla, del lignito y de los bancos. Las principales firmas representadas en el consejo de administración eran: la *Deustche Erdöl* (petróleo alemán), la *I. G. Farbenindustrie, Braunkohlenbenzin Gelsenkirchen, Deutsche Bank, Dresdner Bank, Berliner Handels-Gesellschaft,* etcétera. La sociedad tenía esencialmente por finalidad la adquisición de participaciones en las sociedades extranjeras, esencialmente era un instrumento puesto al servicio de la expansión del capital alemán.

NOTAS AL ANEXO NUMERO DOS

(1) Hubo dos emisiones en Bolsa, una de ellas en febrero de 1937, por una suma de 45 millones de RM y al 5 por 100; la otra, en agosto de 1940, por un total de 60 millones de RM y al 4,5 por 100.

ANEXO NUMERO 3

LOS GRANDES BANCOS

A.—*El Commerzbank*

En lo que concierne a la actividad bancaria, las cifras de que se dispone —y se trata de los principales datos utilizables— únicamente permiten dar una idea del poder de actuación de diferentes bancos; sin embargo, no permiten precisar en qué ramas de la industria despliega cada uno de ellos su actividad; solamente algunas indicaciones parciales permiten dilucidarlo. De esta forma es como sabemos que el Commerzbank tiene intereses muy específicos en las industrias extractivas y químicas, principalmente en la industria de potasa.

En el transcurso de la crisis, el Commerzbank fue uno de los bancos afectados más duramente; el Estado tuvo que intervenir para sostenerlo, adquiriendo una parte del capital de este establecimiento. En 1937, el Gobierno nacionalsocialista restituyó al capital privado esta parte del capital bancario que había sido «nacionalizado». En vísperas de la guerra, el capital por acciones del Commerzbank ascendía a los 80 millones de RM. En marzo de 1941 fue ampliado a 100 millones.

Como sabemos, el poder de actuación de un banco se mide tanto por la cuantía de su capital como por la cuantía de la cuenta de acreedores, ya que principalmente realiza sus operaciones con el dinero de sus depositantes. De 1932 a 1943 las cuentas acreedoras del Commerzbank evolucionaron de la forma siguiente:

Cuentas acreedoras del Commerzbank

Años	Total millones de RM.
1932	992
1933	926
1934	962
1935	971
1936	996
1937	1.059
1938	1.112
1939	1.266
1940	1.764
1941	2.284
1942	2.581
1943	3.164

Así, pues, de 1933 a 1943 las sumas depositadas en las cuentas del Commerzbank (sin tener en cuenta los depósitos de ahorro ni los depósitos a la vista) se incrementaron en un 242 por 100. Se observará que en el transcurso de los primeros seis años, es decir, de 1933 a 1939, el aumento de las cuentas acreedoras fue del 37 por 100, mientras que fue del orden del 150 por 100 durante los años de la guerra, de 1939 a 1943. Esto muestra el aumento del poder resultante para los bancos debido a la inflación del crédito.

Cada vez en mayor medida la *estructura del balance* del Commerzbank, como, por otra parte, la de todos los bancos, se ve paulatinamente modificada, lo que traduce las modificaciones que bajo el efecto de la guerra se produjeron en la economía. De este modo, la cartera de «efectos» (1) del Commerzbank pasó de 225 millones en 1933 a 400 millones en 1939 y a 454 millones en 1943. La progresión a partir de 1939 es lenta en relación con la progresión de las disponibilidades del banco; por eso esa cartera, que en 1933 equivalía al 24 por 100 de esa suma, en 1943 ya tan sólo representa el 14 por 100. Por el contrario, la suma de los bonos del Tesoro ostentados por el Commerzbank pasa de los 105 millones

en 1933 a los 370 millones en 1939 y a 2.298 en 1943, es decir, y sucesivamente al 11 por 100, 29 por 100 y al 72 por 100 de la suma de las cuentas acreedoras. Por consiguiente, mientras los créditos detentados por el banco sobre la industria y el comercio (2) progresaban, pero lentamente, los créditos detentados sobre el Estado (3) aumentaban a un ritmo cada vez más acelerado. Lo que en definitiva traduce la dependencia creciente del Estado nazi respecto al sistema bancario. Este fenómeno es de una extraordinaria importancia y correlativo al enriquecimiento de la industria privada y al endeudamiento del Estado.

B.—*El Dresdner Bank*

El Dresdner Bank, más importante que el Commerzbank, asimismo se vio en graves dificultades en el transcurso de la crisis; salió a flote por la actuación del Estado en las mismas condiciones que el anterior, y a finales de 1937 también se benefició de las medidas de «reprivatización» decretadas por el Gobierno nacionalsocialista. El Dresdner Bank ostenta una posición particularmente fuerte en la industria del cuero y de pieles y en la industria de la madera. Se trata, como también era el caso del Commerzbank, de un banco con múltiples sucursales.

El Dresdner Bank, que es una sociedad más importante que el Commerzbank, participa también en mayor medida que él en la exportación de capitales. Entre sus principales filiales o participaciones extranjeras que pertenecían al Dresdner Bank en vísperas de la guerra o adquiridas por él en el curso de la guerra hay que citar: en Austria, el *Laenderbank* (que controlaba numerosos negocios bancarios e industriales en toda la Europa central y que es el resultado de la fusión de dos bancos vieneses: el *Zentraleuropoische Bank* y el *Mercur Bank*); *en* Checoslovaquia, el *Boemische Eskompt Bank,* con un capital de 100 millones de coronas, de las que el 66 por 100 pertenecían al Dresdner Bank; en Rumania, el *Rumaenische Bankanstalt;* en Eslovaquia,, el *Deutsche Handels und Kredit Bank,* que en diciembre de 1940 amplió su capital de 3,75 a 30 millones de coronas y que absorbió a los *Zipser Bank* y *Gerehater*

Bank; en Luxemburgo, el *Banque Internationale du Luxembourg;* en Alsacia, el *Banque Centrale d'Alsace* (Strasburgo, Metz, Sarreburgo, etc.); en Bélgica, el *Continental Bank S. A.;* en Holanda, el *Haendelstrust West N. V.;* en América del Sur, el *Deutsche Sud-Amerikanische Bank;* en Egipto contaba con dos filiales, etc.

Tras la conquista de Polonia, el Dresdner abrió sucursales en Katowitz, Teschen, Lodz, etc. (4).

En abril de 1941 el consejo de administración del Dresdner Bank fue autorizado para ampliar el capital por acciones de 150 a 200 millones de RM., pero también en este caso, como ya vimos con el Commerzbank, lo que interesa retener es la evolución de las cuentas de acreedores. Estas evolucionaron del modo siguiente:

Cuentas acreedoras del Dresdner Bank

Años	Total millones de RM.
1932	2.505
1933	2.175
1934	2.038
1935	1.782
1936	1.805
1937	1.860
1938	2.035
1939	2.389
1940	3.156
1941	3.690
1942	4.121
1943	4.666

Nos encontramos frente a una evolución del mismo orden que la constatada por el Commerzbank, con la diferencia, de todos modos, de que la cuantía de las cuentas acreedoras disminuyó durante un período mayor y tardó más tiempo en volver a alcanzar el nivel de 1932. Esta diferencia sin duda está relacionada con la diferencia de los campos de actividad de estas dos instituciones de crédito.

C.—El Berliner Handelsgesellschaft

El Berliner Handelsgesellschaft, sociedad en comandita, con un capital de 28 millones de RM., es mucho menos importante que los bancos citados anteriormente. Sin embargo, se acostumbra a incluirla dentro del grupo de los grandes. Sus cuentas acreedoras evolucionaron de la siguiente forma:

Cuentas acreedoras del Berliner Handelsgesellschaft

Años	Total millones de RM.
1932	253
1933	204
1934	199
1935	198
1936	207
1937	217
1938	239
1939	268
1940	338
1941	428
1942	469
1943	482

También se podrá observar en el caso de este banco que el retroceso de los «acreedores» se prosiguió en 1934 y 1935, pero que ya a partir de 1936 se había alcanzado de nuevo el nivel de 1933.

En resumen, la cuantía de las cuentas acreedoras administradas por los grandes bancos privados pasó de 5.915 millones de RM. en 1933 a 7.160 millones de RM. en 1939 y a 14.835 millones en 1943.

(1) Esta cartera comprende efectos de comercio y un determinado número de efectos públicos a corto plazo, la proporción de unos y de otros no es posible precisarla según los datos facilitados.

(2) En realidad, ya lo hemos dicho en la nota anterior, la cartera «efectos» dista de estar únicamente constituida por créditos sobre la industria y el comercio; por el contrario, créditos de esta clase están representados por las cuentas deudoras y los adelantos sobre stocks. Para esos créditos se puede constatar una evolución análoga a la de la cartera «efectos»; los «deudores» retroceden incluso en valor absoluto de 1933 a 1939, descendiendo de 706 a 652 millones de RM, en cambio progresan de 1940 a 1943, puesto que pasan (adelantos sobre stocks incluidos) de 522 a 932 millones (30 por 100 y 29 por 100 de deudores, respectivamente).

(3) Una parte de esos créditos está asimismo inscrita en la cartera «títulos»; por supuesto, no analizaremos todas estas cifras.

(4) Todavía se pueden citar como filiales: la Südbank (Belgrado), la Böhmische Escomptebank, el Ostbank (Posen), el Kommerzialbank (Cracovia), el Deustche-Handel sund Kreditbank (Presburgo), el Kroatische Landesbank (Agram), el Griechisch-Deutsche Bank, el Finanzierangsgesellschaft y el Ungarische Allgemeine Credit-Bank.

ANEXO NUMERO 4

LOS BANCOS DE GARANTIA

Uno de los primeros bancos de garantía, desaparecido en 1934, era el *Garantie und Akzeptbank,* fundado en julio de 1931 (convertido en 1933 en el *Akzeptbank,* con un capital de 200 millones de RM., de los cuales 80 habían sido suscritos por el Reich, 12 por el Estado prusiano y el resto por grandes bancos *privados* y *públicos).* Prácticamente el Estado ostentaba la mayoría de este banco, que prestaba su garantía a los grandes bancos, permitiendo de este modo a éstos descontar esos billetes en el Reichsbank.

Igualmente, con el mismo objetivo de hacer que el Estado soportara una parte de los créditos congelados de las bancas privadas, es por lo que fue fundado el *Deutsche Finanzierung Institut* —Definag—, con un capital de 30 millones de RM., suscritos por el *Akzeptbank,* el *Goldiskontobank* y el *Oeffa* (del que hablaremos seguidamente); aún ocurrió lo mismo en el caso del *Tilgungkasse* (Tilka) o caja de amortización para los créditos a la industria (caja que ni siquiera tenía, por lo demás, la forma jurídica de un banco). El Delfinag y el Tilka estaban dirigidos por directores del Reichsbank.

Mientras las instituciones públicas que acabamos de ver tienen como misión garantizar *antiguos* créditos bancarios, incluso los más dudosos, las instituciones de que hablaremos seguidamente tienen como misión proporcionar a los bancos privados una garantía sobre los créditos *que van a conceder.* Desempeñaron un papel esencial en el mecanismo de la *inflación de crédito,* calificada de prefinanciación (Vorfinanzierung).

Entre los bancos encargados de esta tarea, algunos de ellos

son anteriores al régimen nazi. como el *Oeffa* (Bank für Offentliche Arbeiten), banco de obras públicas, cuyo capital en el momento de estallar la guerra ascendía a 150 millones de RM. y había sido creado por el Gobierno Scheleicher. Otros, en cambio, son posteriores a la subida al poder de los nazis, como el *Bank der Deutschen Arbeit*, que en sus principios trabajó principalmente como un banco de garantía.

En resumen, existía una docena de bancos de este tipo: *Deutsche Bau und Bodenbank* (banco territorial e inmobiliario), *Deutsche Verkehrskreditbank* (banco de crédito a los transportes), *Bank für Deutsche Industrie-Obligationen* (banco para las obligaciones industriales), etc.; un papel particularmente importante fue desempeñado por los tres organismos de *aceptación* encargados del aprovisionamiento de los *ferrocarriles*, del *correo* y del servicio de *autopistas*.

BIBLIOGRAFIA

1.—OBRAS Y ESTADISTICAS

L. Ballande: *Les Ententes économiques internationales,* Paris, 1937.

T. Balogh, F. A. Burchardt, M. Kalecki, K. Mandelbaum, E. F. Schumaler, G. D. N. Norsurck: *The Economics of full employment,* Oxford, 1944.

L. Bertrand: *Le Docteur Schacht,* Paris, 1938.

Centre d'Information Interprofesionnel: *La concentration industrielle en Allemagne.*

Centre d'Information Interprofesionnel: *L'aide aux enterprises privées en Allemagne.*

A. Dauphin-Muenier: *L'Economie allemande contemporaine,* Paris, 1942.

Dutheil: *La population allemande,* Paris, 1937.

H. Eberhard: *Formen und Methoden der deutsches Preisregelung,* Wiesbaden, 1939.

Howard Ellis: *Exachange Control in Germany,* «Quarterly Journal of Economics», suplemento, volumen núm. 54.

P. Forster: *Wohin steuert die deutsche Wirtdchaft,* Estrasburgo, 1937.

D. Guerin: *Fascisme et grand capital,* Paris, 1945.Ed. esp.: empresa

F. Haussmann: *Konzerne und Kartelle im Zeischen des Wirtschafslenkungk,* Zurich, 1938.

— *Die wirtschaftliche Konzentration an ihrer Schickaslswende,* Basilea, 1940.

J. Kuczynski: *Germany 1800 to the present day,* Londres, 1945.

— *Germany under fascisme 1933 to the presente day,* Londres, 1945.

H. Laufenburger: *L'Economie allemande à l'épreuve de la guerre,* Paris, 1933.

Lenin: *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme,* E. S. I., París, 1935.

J. Lescure: *Etude comparée des régimes d'autorité,* Paris, 1939.

H. Lossos: *Bilanz der deutschen Devisenbewirtschaftung,* Jena, 1940.

O. Nathan: *The Nazi Economic System,* Durham (Estados Unidos), 1944.

Oppenheimer-Bluhm: *The standard of Living of German Labor under Nazi Rule,* New York, 1943.

H. Priester: *Das Deustsche Wirtschaftswunder,* Amsterdam, 1936.

A. de Rivon-Berni y L. Descroix: *Les possibilités de la sidérurgie allemande.*

R. Saladier: *Les Matières grasses en Allemagne,* Paris, 1937.

Statistiques internationales de la S. D. N.

Statistiques internationales agricoles.

2.—PERIODICOS EN LENGUA ALEMANA

Bienenschiffshart.

Bewegung der Bevölkerung.

Die Seeschiffsfahrt.

Die Organisation der Gewerblichenwirtschaft (Reichwirtschaftskdammer).

Einkömmenbesteuerung.

Einführung in die Berufszählung.

Die Eisen industrie Deutschlands und der Welt (1935).

Finanzwirstchaft der Offentlichen Verwaltung.

Institut für Konjonkturforschung.

Kartell-Rundschau.

Monatliche Nachweiss über Auswärtigen Handel.

Reichsabeitsblatt.

Reichsarbeitsblatt Sonderheffe.

Sonderbeilage zur Wirtschaft und Statistik.

Statisches Jahrbuch für Konjonkturforschung.

Statistik der Eisenbahnen (Reichseisenbahnamt).

Statistik des Deutschen Reichs.

Verwaltunggsbericht der Reichsbank.

Veerteljahrshifte zur Kojonkturtorschung (1).

Vierteljahrshafte zur wirtschaftsforschung (2).

Volkszählung.

Wirtschaft und Statistik.

NOTAS A LA BIBLIOGRAFIA

(1) Véase en particular el *Sonderheft 29* para la evolución de los salarios y de la productividad del trabajo hasta la crisis y el *Sonderheft 31* para los principales aspectos de la historia económica de Alemania desde 1860 a 1932.

(2) Véase en particular las entregas de 1933 a 1941 por las cuestiones de autarquía y de «autosuficiencia alimenticia».